



3 1761 11554528 7



CERTAINES TÔLES D'ACIER AU CARBONE ET ALLIÉ
ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DES PAYS-BAS

CAI

FN100

-F31

Conclusions du Tribunal antidumping dans l'enquête
n° ADT-13-83 en vertu de l'article 16
de la Loi antidumping

Lieu de l'audience: Ottawa (Ontario)

Séance préalable à
l'audience publique: le 7 décembre 1983

Audience publique: les 12, 13 et 14 décembre 1983

Participants:

J.M. Coyne, c.r.
R.C. Cheng
pour The Algoma Steel Corporation,
Limited
Sault-Sainte-Marie (Ontario)
P6A 5P2

Stelco Inc.
Toronto (Ontario)
M5K 1J4

Dofasco Inc.
Hamilton (Ontario)
L8N 3J5

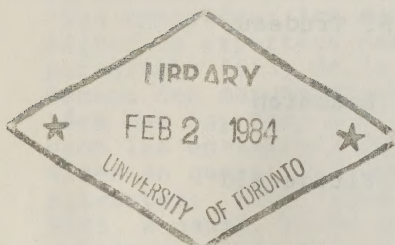
(fabricants canadiens)

J.D. Richard, c.r.
T.D. McEwan
pour Williams Trading Inc.
Burlington (Ontario)
L7R 2M1

(importateur)

Hoogovens Ijmuiden
Verkoopkantoor B.V.
Les Pays-Bas

(exportateur)



le 26 janvier 1984

LE TRIBUNAL ANTIDUMPING

Président:	Robert J. Bertrand, c.r.
Vice-président:	H. Perrigo
Membre:	A.L. Bissonnette, c.r.
Membre:	M.R. Prentis
Membre:	Raynald Guay
Secrétaire:	A.B. Trudeau
Directeur de la recherche:	K. Besharah
Agent de recherche:	H. Fitzgerald

Adresser toutes communications au:

Secrétaire
Tribunal antidumping
19^e étage
Tour du Journal Sud
365 ouest, avenue Laurier
Ottawa (Ontario)
K1A 0G5



Jeudi, le 26^e jour de janvier 1984

JURY:

R.J. BERTRAND, c.r., MEMBRE PRÉSIDENT
A.L. BISSONNETTE, c.r., MEMBRE
M.R. PRENTIS, MEMBRE


ENQUÊTE EFFECTUÉE EN VERTU DE L'ARTICLE 16
DE LA LOI ANTIDUMPING AU SUJET DES:

TÔLES D'ACIER AU CARBONE, Y COMPRIS LES TÔLES D'ACIER
RÉSISTANT À BASSE TENEUR; ET LES TÔLES D'ACIER ALLIÉ,
QUI N'ONT SUBI AUCUN AUTRE COMPLÉMENT D'OUVRAISON QUE
LE LAMINAGE OU LE TRAITEMENT À CHAUD, PEU IMPORTE SI
ELLES SONT EN ROULEAUX OU QU'ELLES POSSÈDENT UNE SURFACE
LAMINÉE, MAIS À L'EXCLUSION DES TÔLES SKELP, DES TÔLES
POUR PLANCHER À SURFACE FAÇONNÉE, DES SECTIONS DE BASE
DE JANTES DE ROUE, DE L'ACIER AU CARBONE ET DE L'ACIER ALLIÉ
POUR OUTILS, DE L'ACIER INOXYDABLE, DE L'ACIER À MOULER,
DES TÔLES À BORD TOMBÉ OU DES TÔLES EMBOUTIES, DES TÔLES
OUVRÉES OU ENDUITES, DE L'ACIER RAPIDE, DES TÔLES POUR
SCIES ET DES TÔLES PLAQUÉES D'ACIER INOXYDABLE,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DES PAYS-BAS

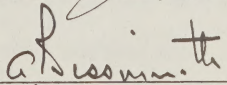
C O N C L U S I O N S

Le Tribunal antidumping, après avoir procédé à une
enquête en vertu des dispositions du paragraphe 16(1) de la
Loi antidumping, à la suite de la publication par le sous-
ministre du Revenu national, Douanes et Accise, d'une
détermination préliminaire de dumping datée du 28 octobre
1983 concernant les marchandises décrites ci-dessus origi-
naires ou exportées des Pays-Bas, conclut, conformément au
paragraphe 16(3) de la Loi antidumping, que le dumping au
Canada des marchandises susmentionnées originaires ou expor-
tées des Pays-Bas, à l'exception des marchandises en question
dans les épaisseurs de plus de six pouces et des marchan-
dises en question comprises dans les spécifications ASTM
suivantes: A203, A204, A302, A353, A387, A533, A553 et
A645, a causé, cause et est susceptible de causer un pré-
judice sensible à la production au Canada de marchandises
semblables.


Membre président:


R.J. Bertrand, c.r.

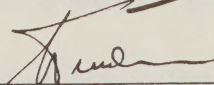
Membre:


A.L. Bissonnette, c.r.

Membre:


M.R. Prentis

Témoin:


A.B. Trudeau
Secrétaire

dont les noms figurent sur la liste d'envoi du Tribunal. Cet avis a paru dans la Partie I de la Gazette du Canada du 12 novembre 1983.

Le 25 novembre 1983, le président et le secrétaire du Tribunal ont rencontré MM. Coyne, Cheng, Richard et McEwan, les procureurs des parties intéressées dans l'enquête, afin de discuter du contenu de l'enquête ADT-10-83 (certaines tôles d'acier au carbone et allié originaires ou exportées de la Belgique, du Brésil, de la Tchécoslovaquie, de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de la République de l'Afrique du Sud, de la République de Corée, de la Roumanie, de l'Espagne et du Royaume-Uni) et de déterminer quelle partie des dossiers de cette enquête serait versée au dossier de la présente enquête. Il a été convenu que tous les documents des fabricants et la plupart des documents du Tribunal déposés au cours de l'enquête ADT-10-83 seraient versés au dossier de la présente enquête. En outre, M. Richard et son co-procureur ont eu accès à l'ensemble du dossier confidentiel de l'enquête ADT-10-83, après avoir pris l'engagement habituel au sujet du traitement des renseignements confidentiels.

Au cours de la séance préalable à l'audience publique qui s'est tenue à Ottawa le 7 décembre 1983, le Tribunal a déposé un certain nombre de documents publics et confidentiels au sujet de certaines tôles d'acier au carbone et allié originaires ou exportées des Pays-Bas. Tous les documents publics ont été mis à la disposition des parties intéressées; les procureurs indépendants ont eu accès à tous les renseignements confidentiels fournis au Tribunal, après s'être engagés à ne les divulguer à personne. On a examiné les questions et problèmes clés et convenu des procédures générales à suivre au cours de l'audience publique.

Des séances publiques et à huis clos se sont tenues à Ottawa à partir du 12 décembre 1983.

LES PARTICIPANTS

Les plaignantes, The Algoma Steel Corporation, Limited (Algoma), Stelco Inc. (Stelco) et Dofasco Inc. (Dofasco), étaient représentées à l'audience par des procureurs; elles ont présenté des éléments de preuve et des arguments et fait entendre des témoins à l'appui de leurs allégations de préjudice sensible attribuable au dumping.

L'importateur, Williams Trading Inc. de Burlington (Ontario) (Williams Trading), et l'exportateur des marchandises en question, Hoogovens Ijmuiden Verkoopkantoor B.V. des Pays-Bas (Hoogovens), étaient également représentés à l'audience par des procureurs; ils ont présenté des éléments de preuve et des arguments afin de répondre aux allégations des plaignantes.

LE PRODUIT

Les produits faisant l'objet de la présente enquête sont décrits dans la détermination préliminaire de dumping du sous-ministre comme étant des tôles d'acier au carbone, y compris les tôles d'acier résistant à basse teneur; et les tôles d'acier allié, qui n'ont subi aucun autre complément d'ouvrison que le laminage ou le traitement à chaud, peu importe si elles sont en rouleaux ou qu'elles possèdent une surface laminée, mais à l'exclusion des tôles skelp, des tôles pour plancher à surface façonnée, des sections de base de jantes de roue, de l'acier au carbone et de l'acier allié pour outils, de l'acier inoxydable, de l'acier à mouler, des tôles à bord tombé ou des tôles embouties, des tôles ouvrées

ou enduites, de l'acier rapide, des tôles pour scies et des tôles plaquées d'acier inoxydable, originaires ou exportées des Pays-Bas. (La description du produit diffère de celle de l'enquête ADT-10-83 sur un seul point, à savoir que les tôles pour plancher à surface façonnée sont exclues de la présente enquête.)

Au cours de la séance préalable à l'audience publique, l'industrie a consenti à ce que soit exclue de toute décision de préjudice sensible la même liste de dimensions et de spécifications des marchandises en question que dans le cas de la décision de préjudice sensible de l'enquête ADT-10-83. La liste comprend les marchandises en question dont l'épaisseur est supérieure à six pouces ainsi que les marchandises en question comprises dans les spécifications ASTM suivantes: A203, A204, A302, A353, A387, A533, A553 et A645.

Les marchandises en question entrent dans la fabrication de formes profilées servant à construire des ponts et des immeubles en hauteur, des coques de navire, des barges, des plates-formes de forage, des appareils à pression, des jantes de roue d'automobile, des wagons, des engins de terrassement et du matériel agricole.

L'INDUSTRIE NATIONALE

Les plaignantes dans la présente enquête sont Algoma, Stelco et Dofasco. Il existe deux autres petits fabricants des marchandises en question: Interprovincial Steel and Pipe Corporation Ltd. de Régina (Saskatchewan) et Sidbec-Dosco de Montréal (Québec).

Algoma, qui est située à Sault-Sainte-Marie (Ontario), est un fabricant primaire de fer et d'acier intégré verticalement. C'est une société ouverte possédée à 98,5 pour cent par des intérêts canadiens. Algoma fabrique une grande variété de produits de l'acier pour desservir les industries canadiennes de la construction, du transport et de l'énergie, tels les tôles et les feuilles laminées à plat, les formes profilées, les produits tubulaires sans soudure, les rails et accessoires ferroviaires et divers produits semi-finis.

Stelco de Toronto (Ontario), le plus grand fabricant canadien intégré de produits de l'acier, produit environ 35 pour cent de l'acier canadien dans vingt installations réparties à travers le Canada. Stelco fabrique et met en marché au Canada des tôles d'acier au carbone depuis nombre d'années. Depuis 1965, cette entreprise a mis sur pied plusieurs nouvelles installations de production importantes, y compris un nouveau laminoir à bandes à chaud de 80 pouces installé en 1983 à l'usine de Stelco du Lac Érié, située à Nanticoke (Ontario). Actuellement, Stelco peut fabriquer les tôles en question dans trois laminoirs: le laminoir à tôle de 148 pouces de Hamilton, le laminoir à bandes à chaud de 56 pouces de Hamilton et le nouveau laminoir à chaud de 80 pouces de Nanticoke.

Dofasco de Hamilton (Ontario) est le deuxième plus grand fabricant canadien entièrement intégré de produits de l'acier. Le siège social et les installations de vente, d'administration et de production sont situés à Hamilton (Ontario). Dofasco fabrique des tôles d'acier au carbone en bobineaux et coupées en longueurs dont la largeur et l'épaisseur peuvent atteindre respectivement 60 pouces et $\frac{1}{2}$ pouce. Parmi les autres principaux produits de l'entreprise figurent des feuilles et des bobineaux d'acier laminés à chaud ou à froid, de l'acier galvanisé, du fer blanc, du métal enduit de chrome et de l'acier moulé.

LA PLAINTÉ

Selon Algoma, Stelco et Dofasco, le dumping des tôles d'acier au carbone et allié, constaté par le sous-ministre, avait causé, causait et était susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada des marchandises en question se manifestant sous la forme d'une perte de commandes, d'une érosion et réduction des prix, d'une diminution de l'emploi et des heures-hommes travaillées, et d'une détérioration de la situation financière de l'industrie en ce qui concerne les marchandises en question.

Faisant référence à la décision de préjudice sensible rendue dans l'enquête ADT-10-83, les procureurs ont soutenu que, puisque le dumping des tôles d'acier au carbone en provenance des dix pays visés causait un préjudice sensible, il s'ensuivait, logiquement, que le dumping effectué par les Pays-Bas avait causé et était susceptible de causer également un préjudice sensible. Ils ont aussi allégué que l'exclusion des Pays-Bas d'une décision de préjudice sensible autoriserait, en fait, ce pays à se livrer à un dumping préjudiciable sur le marché canadien et encouragerait les importateurs à s'adresser à d'autres pays fournisseurs non visés par la décision de préjudice sensible, desquels ils pourraient importer des tôles à des prix sous-évalués sans craindre l'imposition de droits antidumping.

Les procureurs ont fait remarquer que la marge de dumping dans le cas des Pays-Bas était plus importante que celle de tous les pays, sauf deux, visés par la décision de préjudice sensible antérieure. Ils ont soutenu que l'importation des Pays-Bas était importante tant du point de vue des importations totales que des ventes des deux acheteurs de ce produit. Puisque ces deux clients se procuraient habituellement la plus grande partie des tôles dont ils avaient besoin de l'industrie nationale, il a été allégué que l'importation avait fait subir une importante perte de ventes à l'industrie nationale.

Sur la question de l'érosion des prix, les procureurs des fabricants ont allégué que les prix fortement sous-évalués du produit des Pays-Bas avaient eu une incidence immédiate et marquée sur les niveaux des prix canadiens. Ils ont soutenu que les escomptes consentis par les usines nationales en réaction à cette importation étaient une réplique commerciale logique que justifiaient les répercussions immédiates et anticipées du dumping effectué par les Pays-Bas.

En ce qui concerne la question de la probabilité de préjudice futur, ils ont invoqué que la réponse de l'exportateur hollandais à une démarche non sollicitée de Williams Trading laissait prévoir que l'exportateur réagirait d'une façon semblable aux démarches futures de tout importateur, si le Tribunal ne rendait pas une décision positive.

Les procureurs des fabricants ont également insisté pour que le Tribunal conclue à des importations massives conformément à l'alinéa 16(1)b) de la Loi antidumping, qui porte sur les conditions selon lesquelles il est possible d'imposer rétroactivement des droits antidumping. Ils ont soutenu que, si le Tribunal concluait que cette importation était "massive", cela découragerait le dumping futur de marchandises en provenance des pays non visés par les décisions.

LA RÉPONSE

Williams Trading a soutenu dans son document public que les importations d'acier ont joué un rôle important sur le marché canadien. Il a été allégué que toutes ses importations d'acier étaient vendues d'avance à des prix convenus établis par rapport aux prix du marché national en vigueur au moment de la commande. En outre, l'importateur a traité de deux questions dans son document public: la mesure dans laquelle l'importation en question pouvait être proprement qualifiée de "massive"; et le préjudice causé aux fabricants canadiens attribuable à cette importation.

En ce qui concerne la question de préjudice, Williams Trading a soutenu que toutes les tôles des Pays-Bas étaient vendues d'avance et que cette vente était limitée aux deux utilisateurs qui avaient exigé une certaine exclusivité pour cette transaction. L'importateur a soutenu que les fabricants avaient réagi d'une façon disproportionnée face à la situation et que, par conséquent, le préjudice subi par l'industrie nationale était attribuable à l'industrie elle-même.

Les procureurs de l'importateur ont également allégué que, dans l'enquête antérieure (ADT-10-83), le Tribunal a constaté un préjudice sensible en étudiant la situation de l'industrie entre 1981 et le milieu de 1983. Ils ont également fait remarquer que les Pays-Bas n'étaient pas au nombre des dix pays qui, selon les constatations, causaient un préjudice. En ce qui concerne la réduction des prix, les procureurs de l'importateur ont allégué que les prix avaient été réduits depuis quelque temps en raison des conditions du marché. Ils ont soutenu également que les escomptes consentis par les fabricants canadiens sur le C-Max .33, produit non compris dans les importations en provenance des Pays-Bas, avaient contribué à l'érosion et à la réduction des prix. Enfin, les procureurs ont allégué que les fabricants canadiens essayaient de discipliner le marché en faisant un exemple du cas de Williams Trading et que cela ne constituait pas une façon appropriée d'utiliser les dispositions antidumping contenues dans la législation.

CONSIDÉRATION DU PRÉJUDICE SENSIBLE

Le présent cas a été soumis au Tribunal moins de six semaines après le début de l'enquête au sujet du dumping des marchandises presque identiques en provenance de la Belgique, du Brésil, de la Tchécoslovaquie, de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de la République de l'Afrique du Sud, de la République de Corée, de la Roumanie, de l'Espagne et du Royaume-Uni. (Voir la décision du 7 décembre 1983 dans l'enquête ADT-10-83.) En raison des dates rapprochées des deux déterminations préliminaires, la période retenue par le Tribunal pour l'examen des conditions et de l'évolution du marché devait nécessairement chevaucher la période choisie pour l'autre enquête. La plupart des données recueillies dans le cadre de la première enquête sur la période allant de 1979 au milieu de 1983 ont été soumises pour constituer une partie du dossier de la présente enquête. Les données ont été mises à jour pour inclure les résultats du troisième trimestre de 1983, la période au cours de laquelle les tôles sous-évaluées en provenance des Pays-Bas sont entrées au Canada, et pour exclure les tôles pour plancher à surface façonnée.

Il serait maintenant utile de rappeler l'évaluation des conditions et de l'évolution du marché effectuée par le Tribunal dans l'enquête ADT-10-83:

"...

Le marché des tôles d'acier au carbone a enregistré une année exceptionnelle en 1979. Sur le plan du volume, il a atteint 1,4 million de tonnes. Bien que le marché ait reculé de 12 pour cent en 1980, il a rebondi en 1981 et ne se situait alors qu'à 3 pour cent à peine au-dessous du niveau de 1979. L'année suivante, 1982, s'est avérée une année désastreuse pour l'industrie nationale de l'acier. Le marché des tôles au carbone a régressé de près de 50 pour cent en 1982, puis de 22 pour cent au cours du premier semestre de 1983, par rapport à la période correspondante en 1982.

Bien que le marché des marchandises en question ait rebondi en 1981, la majeure partie de la croissance est survenue au premier semestre de cette année-là. Un examen des résultats trimestriels montre que le marché a manifesté une grande vigueur au deuxième trimestre; toutefois, il a chuté au cours de chacun des deux derniers trimestres de 1981. Les baisses du marché ont atteint des proportions catastrophiques en 1982. Après avoir reculé de 11 pour cent au premier trimestre, le marché a fléchi de 23 pour cent au deuxième trimestre et de 36 pour cent au troisième. Au troisième trimestre, il avait régressé de 62 pour cent par rapport au niveau atteint un an auparavant. Par la suite, le recul s'est poursuivi, mais de façon plus modérée. En 1983, le marché s'est redressé pour regagner 37 pour cent au premier trimestre et 20 pour cent au deuxième trimestre, mais le niveau atteint au premier semestre de 1983 était bien inférieur à celui enregistré au cours de la période correspondante en 1982.

...

En 1979, l'industrie était incapable de satisfaire la demande totale; elle fonctionnait à pleine capacité, son chiffre d'affaires atteignait des niveaux sans précédent et elle occupait 75 pour cent du marché. Au dernier semestre de 1981 et au premier semestre de 1982, la pénétration du marché par les importations a été inhabituellement forte. L'industrie nationale disposait de la capacité nécessaire pour répondre aux besoins du marché au premier semestre de 1982, mais la présence de grandes quantités d'importations à des prix sous-évalués et non sous-évalués ne lui a pas permis de desservir le marché. Bien que la part du marché occupée par l'industrie ait atteint 80 pour cent et plus au cours de la période de douze mois ayant débuté au deuxième semestre de 1982, le marché a enregistré une baisse spectaculaire et est tombé à des niveaux sans précédent durant cette période. La contraction du marché a eu des effets dévastateurs sur l'utilisation de la capacité et le chiffre d'affaires de l'industrie.

...

Les perspectives de croissance du marché des tôles d'acier au carbone étaient très prometteuses pour 1981. Divers mégaprojets étaient prévus ou en cours de réalisation, les indicateurs économiques généraux laissaient entrevoir la poursuite de la croissance au-delà de 1981 et l'imminence des grèves chez Stelco et Algoma en août a accru la nécessité de se procurer le produit de l'extérieur pour répondre aux besoins prévus.

De ce fait, et également en raison de la vigueur de la demande, le marché des tôles au carbone a brusquement augmenté au deuxième trimestre de 1981. Les trois plaignantes, qui représentent l'industrie, fonctionnaient à pleine capacité et avaient des clients attitrés. Stelco a conservé sa clientèle attitrée jusqu'à ce qu'elle soit touchée par la grève en août, tandis qu'Algoma et Dofasco ont conservé les leurs jusqu'à la fin de 1981. Les importations, dont la présence sur le marché était normale au premier trimestre de 1981, ont augmenté très fortement au deuxième trimestre, la majeure partie de cette poussée étant attribuable aux importations des pays faisant l'objet de la présente enquête. Bien que le marché ait perdu un pourcentage élevé de la capacité de production de l'industrie nationale lorsque Stelco a été touchée par la grève, il a commencé à donner des signes d'affaiblissement au troisième trimestre. L'indice de production des industries qui achètent des tôles au carbone a commencé à baisser et les stocks des centres de service ont commencé à s'accumuler au moment où les importations, qui avaient été commandées quatre ou cinq mois plus tôt, ont pénétré le marché en grandes quantités aux troisième et quatrième trimestres. Au cours du second semestre de 1981, l'indice de la production a chuté et pourtant les stocks des centres de service ont continué de s'accumuler.

Au cours des deux premiers trimestres de 1982, l'indice d'utilisation du produit a continué de fléchir. À la fin du deuxième trimestre, il avait diminué de 22 pour cent par rapport au trimestre correspondant en 1981. Les stocks des centres de service ont continué de s'élever et ce n'est qu'au deuxième trimestre qu'ils ont finalement commencé à baisser, stimulés en cela par le niveau élevé des taux d'intérêt sur un marché qui se contractait rapidement. Les stocks ont continué de s'épuiser tout au long de 1982 alors que l'indice de production continuait de chuter. Vers la fin de l'année, l'indice avait baissé de près de 30 pour cent par rapport au niveau atteint un an plus tôt, alors que les stocks avaient chuté de 35 pour cent. En 1983, il semble que ces deux indicateurs se soient stabilisés.

...

C'est dans ce contexte -- un contexte de marchés déprimés et de dumping préjudiciable de la part des dix pays susmentionnés -- que le dumping des Pays-Bas s'est répercuté sur l'industrie nationale.

Au cours de l'audience, le Tribunal a entendu de très nombreux témoignages au sujet de l'évolution des prix sur le marché canadien au cours de 1983. Manifestement, pour faire face à la concurrence des importations, l'industrie, soit d'abord Stelco puis Algoma et Dofasco, a consenti des réductions de prix sur certaines nuances et épaisseurs de tôles d'acier au carbone devant être expédiées entre le 22 février et le 1^{er} juillet 1983. Par la suite, les conditions d'admissibilité ont été modifiées de façon à exiger que la commande soit placée avant le 15 avril 1983.

Au début du mois de mai 1983, alors que l'enquête du sous-ministre sur le dumping mentionnée dans l'enquête ADT-10-83 était en cours, Williams Trading, qui avait reçu

des offres d'achat fermes de Samuel, Son & Company, Limited et de Marshall Steel Ltd., deux centres de service des produits métallurgiques, a commandé à l'exportateur hollandais environ 8 000 tonnes métriques de tôles devant être livrées au Canada à la mi-juillet 1983. Même si cette commande a été passée au début de mai, les négociations et les discussions entre les deux centres de service, l'importateur et l'exportateur, au sujet de cet achat, avaient commencé en février, époque à laquelle l'industrie nationale se préparait à consentir des escomptes. Les expéditions de tôles des Pays-Bas, représentant 8 805 tonnes métriques d'acier, sont entrées au Canada à la fin de juillet.

L'arrivée sur le marché national de cette importante quantité de tôles des Pays-Bas qui, selon la constatation ultérieure du sous-ministre, étaient sous-évaluées, n'est pas passée inaperçue. Les autres centres de service avec lesquels les fabricants traitent ont presque immédiatement exercés des pressions sur eux pour qu'ils réduisent leur prix afin de continuer à concurrencer Samuel, Son & Company, Limited et Marshall Steel Ltd. Craignant que quelques-uns de ces centres décident eux aussi de s'approvisionner à l'étranger, et confrontés par la nécessité de défendre leur position sur le marché alors que la demande était fortement affaiblie, les fabricants, selon le Tribunal, n'ont eu d'autre choix que de répliquer en réduisant les prix consentis aux centres de service avec lesquels ils traitent.

Les éléments de preuve ont révélé que Samuel, Son & Company, Limited et Marshall Steel Ltd. ont tous deux traditionnellement acheté la majeure partie de leurs besoins en tôles d'acier au carbone chez les fabricants canadiens. Au troisième trimestre de 1983, la situation était renversée puisque les tôles sous-évaluées des Pays-Bas satisfaisaient la majeure partie des besoins de ces deux centres de service. Selon son expérience, l'industrie avait toutes les raisons de s'attendre que, en l'absence des tôles sous-évaluées, elle aurait reçu la majeure partie ou la totalité de cette commande. De ce point de vue, le dumping a donc entraîné la perte d'un important volume de ventes, et a eu des répercussions négatives sur la production, l'emploi et l'utilisation de la capacité.

Le Tribunal conclut que le dumping des tôles des Pays-Bas a causé un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables. Le Tribunal est convaincu que, à cause du dumping, les fabricants canadiens ont été obligés de consentir des diminutions de prix. Les pertes de revenu résultant de ces réductions de prix se sont répercutées sur la situation financière déjà affaiblie de l'industrie en raison de l'état dépressif des marchés et du préjudice infligé par le dumping des dix pays susmentionnés. L'industrie a été privée de ventes qu'elle aurait obtenues si ce n'avait été du dumping, ce qui a entraîné la réduction des niveaux de production, d'emploi et d'utilisation de la capacité. D'après le Tribunal, le degré de ce préjudice était sensible.

Même s'il semble se manifester quelques signes provisoires de reprise sur le marché des tôles d'acier au carbone, les perspectives d'investissement en équipement, le secteur d'où provient la plus forte demande de tôles d'acier au carbone, demeurent incertaines. L'industrie dispose d'une forte capacité inutilisée pour desservir le marché national. Étant donné la surcapacité actuelle reconnue des Pays-Bas et la faiblesse de la demande mondiale de ce produit, le dumping est susceptible de se poursuivre s'il n'est pas arrêté. Un tel dumping continuerait de nuire à la viabilité, à la rentabilité et à la reprise de l'industrie.

Selon le Tribunal, il est donc probable qu'un préjudice sensible serait causé si l'on ne restreignait pas l'entrée au Canada des importations en provenance des Pays-Bas en imposant des droits antidumping.

Les procureurs des plaignantes ont soutenu que les circonstances du présent cas justifiaient l'application de l'alinéa 16(1)b) de la Loi antidumping. Après avoir déterminé que le dumping avait causé un préjudice sensible, le Tribunal a tenté de déterminer si:

*"...les marchandises entrées constituent une importation massive ou font partie d'une série d'importations de marchandises sous-évaluées au Canada lorsque ces importations sont massives dans l'ensemble et se sont produites au cours d'une période relativement courte, et si, en vue d'empêcher qu'un tel préjudice sensible ne se répète, l'imposition d'un droit sur les marchandises entrées paraît nécessaire au Tribunal".
(Sous-alinéa 16(1)b)ii))*

Même si l'importation des tôles sous-évaluées des Pays-Bas totalisant quelque 8 805 tonnes métriques d'acier représente en soi un important volume de produit, le Tribunal n'est pas convaincu que ces marchandises constituent une importation massive aux termes de la Loi lorsque l'on tient compte de facteurs tels les niveaux de la demande du marché, de la production et des stocks. Par conséquent, le Tribunal ne rend pas la décision additionnelle demandée.


CONCLUSIONS

À la lumière de tous les éléments de preuve présentés, le Tribunal conclut que l'entrée au Canada, à des prix sous-évalués, des marchandises en question originaires ou exportées des Pays-Bas, à l'exception des marchandises en question dans les épaisseurs de plus de six pouces et des marchandises en question comprises dans les spécifications ASTM suivantes: A203, A204, A302, A353, A387, A533, A553 et A645, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables.

Membre président:


R.J. Bertrand, c.r.

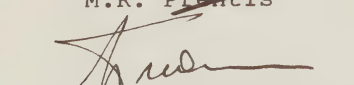
Membre:


A.L. Bissonnette, c.r.

Membre:


M.R. Prentis

Témoin:


A.B. Trudeau
Secrétaire



Anti-dumping Tribunal
Canada

Tribunal antidumping
Canada

Ottawa, Canada
K1A 0G5

Governing
Publication

CERTAIN CARBON AND ALLOY STEEL PLATE ORIGINATING IN OR
EXPORTED FROM THE NETHERLANDS

Finding of the Anti-dumping Tribunal
in Inquiry No. ADT-13-83
under Section 16 of the Anti-dumping Act

Place of Hearing: Ottawa, Ontario

Preliminary Sitting: December 7, 1983

Public Hearing: December 12, 13 and 14, 1983

Participants:

J.M. Coyne, Q.C.
R.C. Cheng
for The Algoma Steel Corporation,
Limited
Sault Ste. Marie, Ontario
P6A 5P2

Stelco Inc.
Toronto, Ontario
M5K 1J4

Dofasco Inc.
Hamilton, Ontario
L8N 3J5

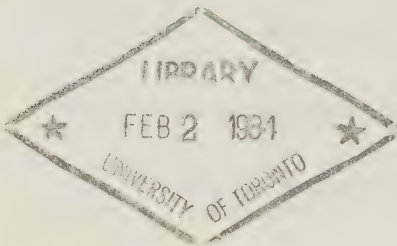
(Canadian Manufacturers)

J.D. Richard, Q.C.
T.D. McEwan
for Williams Trading Inc.
Burlington, Ontario
L7R 2M1

(Importer)

Hoogovens Ijmuiden
Verkoopkantoor B.V.,
The Netherlands

(Exporter)



January 26, 1984

ANTI-DUMPING TRIBUNAL

Chairman:	Robert J. Bertrand, Q.C.
Vice-Chairman:	H. Perrigo
Member:	A.L. Bissonnette, Q.C.
Member:	M.R. Prentis
Member:	Raynald Guay
Secretary:	A.B. Trudeau
Director of Research:	K. Besharah
Research Officer:	H. Fitzgerald

Address all communications to:

The Secretary
Anti-dumping Tribunal
19th Floor
Journal Tower South
365 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5



Thursday, the 26th day of January 1984

PANEL: R.J. BERTRAND, Q.C., PRESIDING MEMBER
A.L. BISSONNETTE, Q.C., MEMBER
M.R. PRENTIS, MEMBER

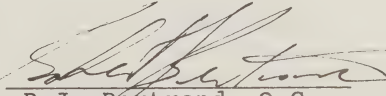
INQUIRY UNDER SECTION 16 OF
THE ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

CARBON STEEL PLATE, INCLUDING HIGH STRENGTH LOW ALLOY PLATE;
AND ALLOY STEEL PLATE, BOTH NOT FURTHER MANUFACTURED THAN
HOT ROLLED OR HEAT TREATED AND WHETHER OR NOT COILED, BUT
EXCLUDING PLATE SKELP, SURFACE PATTERNED FLOOR PLATE, WHEEL
RIM BASE SECTIONS, CARBON AND ALLOY TOOL STEEL, STAINLESS
STEEL, MOLD STEEL, FLANGED OR DISHED PLATE, FABRICATED OR
COATED PLATE, HIGH SPEED STEEL, PLATE FOR SAWS AND PLATE
CLAD WITH STAINLESS STEEL, ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM
THE NETHERLANDS

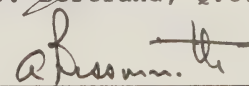
F I N D I N G

The Anti-dumping Tribunal, having conducted an inquiry under the provisions of subsection 16(1) of the Anti-dumping Act, consequent upon the issue by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise of a preliminary determination of dumping dated October 28, 1983 of the goods described therein originating in or exported from the Netherlands finds, pursuant to subsection 16(3) of the Anti-dumping Act, that the dumping into Canada of the subject goods originating in or exported from the Netherlands, with the exception of the subject goods in thicknesses greater than six inches and of the subject goods within the following ASTM specifications: A203, A204, A302, A353, A387, A533, A553 and A645, has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.

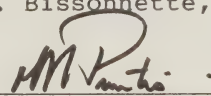
Presiding Member:


R.J. Bertrand, Q.C.

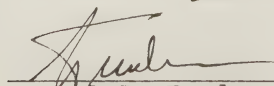
Member:


A.L. Bissonnette, Q.C.

Member:


M.R. Prentis

Witnessed:


A.B. Trudeau
Secretary

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF
THE ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

CERTAIN CARBON AND ALLOY STEEL PLATE ORIGINATING IN OR
EXPORTED FROM THE NETHERLANDS

PANEL: R.J. BERTRAND, Q.C., PRESIDING MEMBER
A.L. BISSONNETTE, Q.C., MEMBER
M.R. PRENTIS, MEMBER

STATEMENT OF REASONS

The Anti-dumping Tribunal, pursuant to subsection 16(1) of the Anti-dumping Act, conducted an inquiry respecting the preliminary determination of dumping made by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise on October 28, 1983. The Notice of Preliminary Determination of Dumping was published in Part I of the Canada Gazette of November 5, 1983.

On October 28, 1983 the Secretary of the Tribunal received a letter from the Director General, Assessment Programs Division, National Revenue, Customs and Excise, dated the same day which reads in part:

On August 30, 1983, pursuant to subsection 13(1) of the Anti-dumping Act, the Deputy Minister of National Revenue caused an investigation to be initiated with respect to the dumping into Canada of certain carbon and alloy steel plate originating in or exported from the Netherlands.

The Deputy Minister, as a result of the investigation, is satisfied that the subject goods have been or are being dumped and the margins of dumping of the dumped goods and the actual or potential volume thereof are not negligible. Therefore, on instructions of the Deputy Minister, pursuant to paragraph 14(2)(c) of the Anti-dumping Act, I wish to inform you that under subsection 14(1) of the said Act, the Deputy Minister has, on this day, made a preliminary determination of dumping with respect to the above mentioned goods.

In making the preliminary determination of dumping, normal values were calculated under subsection 9(1) and paragraph 9(5)(b) of the Anti-dumping Act. Export prices were calculated under subsection 10(1) of the Act."

The Deputy Minister's investigation was initiated as a result of a complaint filed by The Algoma Steel Corporation, Limited, Dofasco Inc. and Stelco Inc. The investigation covered one importation in Canada of the subject goods during July 1983.

Upon receipt of notice of the preliminary determination of dumping, the Secretary sent a Notice of Commencement of Inquiry to the Deputy Minister, the Government of the

Netherlands, the Canadian manufacturers, the importer and exporter of the subject goods, and others on the Tribunal's mailing list. This notice was published in Part I of the Canada Gazette of November 12, 1983.

On November 25, 1983 the Chairman and the Secretary of the Tribunal met with Messrs. Coyne, Cheng, Richard and McEwan, counsel for the interested parties in this inquiry, to discuss the content of inquiry ADT-10-83 (certain carbon and alloy steel plate originating in or exported from Belgium, Brazil, Czechoslovakia, the Federal Republic of Germany, France, the Republic of South Africa, the Republic of Korea, Romania, Spain and the United Kingdom) and to agree as to what part of the record of that inquiry would form part of the record of the present inquiry. It was agreed that all the manufacturers' exhibits and most of the Tribunal's exhibits filed during the ADT-10-83 inquiry would form part of the record of this inquiry. In addition, Mr. Richard and his co-counsel were given access to the entire confidential record of inquiry ADT-10-83 under the usual undertaking respecting the treatment of confidential information.

At the preliminary sitting held in Ottawa on December 7, 1983, the Tribunal filed a number of public and confidential exhibits respecting certain carbon and alloy steel plate from the Netherlands. All public exhibits were made available to interested parties, and independent counsel had access to all confidential information provided to the Tribunal, under their undertaking that confidential information would not be disclosed to anyone. Key issues and problem areas were examined, and the general procedures to be followed at the public hearing were discussed and agreed upon.

Public and in camera hearings were held in Ottawa, commencing on December 12, 1983.

THE PARTICIPANTS

The complainants, The Algoma Steel Corporation, Limited (Algoma), Stelco Inc. (Stelco) and Dofasco Inc. (Dofasco), were represented by counsel at the hearing and submitted evidence and argument, and called witnesses in support of their claims of material injury due to dumping.

The importer, Williams Trading Inc., Burlington, Ontario, (Williams Trading), and the exporter of the subject goods, Hoogovens Ijmuiden Verkoopkantoor B.V., the Netherlands, (Hoogovens), were also represented by counsel at the hearing and submitted evidence and argument to refute the claims of the complainants.

THE PRODUCT

The products under consideration in this inquiry are described in the Deputy Minister's preliminary determination as carbon steel plate, including high strength low alloy plate; and alloy steel plate, both not further manufactured than hot rolled or heat treated and whether or not coiled, but excluding plate skelp, surface patterned floor plate, wheel rim base sections, carbon and alloy tool steel, stainless steel, mold steel, flanged or dished plate, fabricated or coated plate, high speed steel, plate for saws and plate clad with stainless steel, originating in or

exported from the Netherlands. (The product description differs from that of ADT-10-83 only in that surface patterned floor plate is excluded in the present case.)

At the preliminary sitting, the industry agreed to the exclusion from any finding of material injury of the same list of sizes and specifications of the subject goods as were excluded from the finding of material injury in inquiry ADT-10-83. The list included the subject goods in thicknesses greater than six inches and the subject goods within the following ASTM specifications: A203, A204, A302, A353, A387, A533, A553 and A645.

The subject goods are used in the manufacture of structural shapes for bridges and highrise buildings, ship hulls, barges, drilling rigs, pressure vessels, automobile wheel rims, rail cars, earthmoving equipment and agricultural equipment.

THE DOMESTIC INDUSTRY

The complainants in this inquiry are Algoma, Stelco and Dofasco. There are two other small producers of the subject goods: Interprovincial Steel and Pipe Corporation Ltd. of Regina, Saskatchewan, and Sidbec-Dosco of Montreal, Quebec.

Algoma, located in Sault Ste. Marie, Ontario, is a vertically integrated primary iron and steel producer. It is a public company which is 98.5 per cent Canadian owned. Algoma manufactures a broad range of steel products which serve Canada's construction, transportation and energy industries. These products include flat-rolled plate, flat-rolled sheet, structural shapes, seamless tubular products, rails and rail accessories, and various semi-finished products.

Stelco of Toronto, Ontario, is Canada's largest integrated steelmaker, producing approximately 35 per cent of the nation's steel at twenty manufacturing facilities throughout Canada. Stelco has been involved in the manufacturing and marketing of carbon steel plate in Canada for many years. Since 1965, several important new facilities were completed, including the construction, in 1983, of a new 80-inch hot strip mill at Stelco's Lake Erie Works located in Nanticoke, Ontario. Stelco can currently produce the subject plate from three mills: the 148-inch plate mill in Hamilton, the 56-inch hot strip mill in Hamilton and the new 80-inch hot strip mill in Nanticoke.

Dofasco of Hamilton, Ontario, is Canada's second largest fully integrated steel producer. Head office sales, administrative and production facilities are all located in Hamilton, Ontario. Dofasco produces carbon steel plate in coils and cut lengths, in widths up to 60 inches and thicknesses up to one-half inch. Other principal products include sheet and coils of hot and cold-rolled steel, galvanized steel, tinplate, chromium coated steel and steel castings.

THE COMPLAINT

It was the position of Algoma, Stelco and Dofasco that the dumping of carbon and alloy steel plate as found by the Deputy Minister had caused, was causing and was likely to cause material injury to the production in Canada of the

subject goods in the form of lost orders, price erosion and suppression, reduced employment and man-hours worked, and worsened industry financial results relating to the subject goods.

Counsel referred to the finding of material injury in ADT-10-83 and submitted that since the dumping of carbon steel plate from the ten countries involved was materially injurious, it followed logically that the dumping from the Netherlands had caused and was likely to cause material injury as well. It was further submitted that exclusion of the Netherlands from an injury finding would, in effect, give the Netherlands a licence to dump injuriously into the Canadian market and provide encouragement to importers to seek out other source countries not covered by an injury finding from which they could import dumped plate with confidence that they would be unaffected by anti-dumping duties.

Counsel noted that the margin of dumping respecting the Netherlands was larger than that for all but two of the countries included in the previous injury finding. It was argued that the Netherlands importation was significant both in relation to total imports and to the sales of the two customers which purchased the Netherlands product. Since these two customers generally purchased the major portion of their plate requirements from the domestic industry, the importation was alleged to have caused a significant loss of sales to the domestic industry.

Addressing the issue of price erosion, the producers' counsel argued that the severely dumped prices of the product from the Netherlands had immediate and drastic effects on domestic price levels. It was submitted that the discounts offered by the domestic mills in response to this importation were a logical commercial reaction, justified by the current and anticipated effects of the dumping from the Netherlands.

With respect to the issue of likelihood of future injury, it was submitted that the response of the Dutch exporter to an unsolicited approach from Williams Trading suggested that the exporter would respond in a similar fashion to future approaches on the part of any importer, in the absence of a positive finding.

The producers' counsel also pressed for a finding of massive importation pursuant to subsection 16(1)(b) of the Anti-dumping Act, which deals with the conditions under which retroactive imposition of dumping duties are applicable. They argued that if the Tribunal found that this importation was "massive", this would act as a deterrent to future dumping of the goods from countries not covered by the findings.

THE RESPONSE

Williams Trading argued in its public brief that steel imports played a significant role in the Canadian marketplace. It was submitted that all of Williams Trading's steel imports were presold at agreed prices established in relation to the domestic market prices at the time of order. Furthermore, two issues were addressed in the importer's public brief: the extent to which the importation in question could justifiably be termed a "massive" importation; and the injury to domestic producers attributable to this importation.

With respect to the question of injury, it was submitted that all of the Netherlands plate was presold, and that the sale was restricted to two users which demanded a degree of exclusivity in the deal. It was claimed that the producers overreacted to the situation and that the injury thus sustained by the domestic industry was self-induced.

Counsel for the importer argued further that, in the previous inquiry (ADT-10-83), the Tribunal found evidence of material injury in examining the industry between 1981 and mid-1983. The importer's counsel also noted that the Netherlands was not among the ten countries which were found to be causing injury. With respect to price suppression, the importer's counsel submitted that prices had been suppressed for some time as a result of market conditions. It was further argued that the domestic producers' discounts on C-Max .33, a product not included in the Netherlands imports, contributed to price erosion and price suppression. Finally, counsel alleged that domestic producers were trying to discipline the market by making an example of Williams Trading and that this was not the proper use of the anti-dumping provisions contained in the legislation.

CONSIDERATION OF MATERIAL INJURY

This case came before the Tribunal less than six weeks after commencement of an inquiry concerning the dumping of almost identical goods from Belgium, Brazil, Czechoslovakia, the Federal Republic of Germany, France, the Republic of South Africa, the Republic of Korea, Romania, Spain and the United Kingdom. (See finding of December 7, 1983, ADT-10-83.) Because of the close proximity of the two preliminary determinations, it followed necessarily that the period chosen by the Tribunal for examination of market conditions and developments would overlap. Much of the data accumulated in connection with the first inquiry, covering the period 1979 to mid-1983, was brought forward and formed part of the record of the current inquiry. The data were updated to include the third quarter of 1983, the period during which the dumped plate from the Netherlands entered Canada, and to provide for the exclusion of surface patterned floor plate.

It would be useful here to restate the Tribunal's assessment of market conditions and developments as contained in ADT-10-83:

"...

The carbon steel plate market experienced a banner year in 1979. In volume terms, the market reached 1.4 million tons. Although the market declined by 12 per cent in 1980, it rebounded in 1981 and fell short of the 1979 market by just 3 per cent. The year 1982 proved to be disastrous for the domestic steel industry. The carbon plate market fell by close to 50 per cent in 1982 and was followed by a further decline of 22 per cent during the first half of 1983 when compared to the corresponding period in 1982.

Although the market for the subject goods rebounded in 1981, most of the growth occurred during the first half of the year. A review of the quarterly results shows that the market exhibited considerable strength during the second quarter; however, in each of the last two quarters of 1981, the market fell. The declines in the market reached catastrophic

proportions in 1982. After declining by 11 per cent in the first quarter, the market dropped by 23 per cent in the second quarter and 36 per cent in the third. By that time, the market was 62 per cent below the level recorded during the corresponding period in 1981. After this, the decline continued, but more moderately. In 1983, there was an improvement amounting to 37 per cent in the first quarter and 20 per cent in the second quarter, but the level reached in the first half of 1983 was well below the level for the corresponding period in 1982.

...

In 1979, the industry was unable to supply total demand; the mills were running at full capacity, record volumes were sold and a 75 per cent share of market was achieved. During the last half of 1981 and the first half of 1982, the participation of imports in the market was unusually high. The industry had available capacity to service the market in the first half of 1982, but was prevented from doing so by the presence of large volumes of dumped and undumped imports. Although the industry obtained market shares in excess of 80 per cent during the twelve month period commencing in the second half of 1982, the market itself dropped dramatically to unprecedented levels during this period. This market disappearance had a devastating effect on the industry's utilization of capacity and sales volume.

...

The growth prospects for the carbon steel plate market were very promising for the year 1981. Various megaprojects were planned or underway, and general economic indicators suggested growth beyond 1981. In addition, impending strikes at both Stelco and Algoma in August fueled the need to source offshore to satisfy projected requirements.

As a result, and also reflecting strong current demand, the carbon plate market picked up sharply during the second quarter of 1981. All three complainants, which represent the industry, were operating at full capacity and had customers on allocation. Stelco's allocation lasted until its strike in August, while Algoma and Dofasco had their customers on allocation until late 1981. Imports, which had maintained their normal participation in the first quarter of 1981, increased very sharply in the second quarter, with most of the surge originating from the countries under inquiry. Although a significant volume of capacity was removed with the advent of the Stelco strike, the market showed signs of weakening starting in the third quarter. The production index for industries which purchase carbon plate began to fall, and service centre inventories began to climb as import orders placed some four to five months earlier arrived in large volumes in the third and fourth quarters. During the last half of 1981, the production index fell, yet service centre inventories climbed.

*During the first two quarters of 1982, the production index continued to fall. By the end of the second quarter, the index was down 22 per cent compared to the same quarter in 1981. Service centre inventories continued to climb, and it was only in the second quarter that inventories finally started to fall, spurred by high interest rates in a market that was quickly disappearing. Inventories continued to be sold off throughout 1982 as the production index continued to fall. By year end, the index had fallen by close to 30 per cent compared to year end 1982 while inventories dropped by 35 per cent. In 1983, both of these indicators appear to have stabilized.
..."*

It is against this background - a background of depressed markets and injurious dumping from the previously mentioned ten countries - that the dumping from the Netherlands had its impact on the domestic industry.

During the course of the hearing, the Tribunal heard considerable testimony concerning pricing developments in the Canadian market during 1983. Ostensibly to combat import competition, the industry, led by Stelco and followed by Algoma and Dofasco, introduced price discounts on selected grades and thicknesses of carbon steel plate for shipment between February 22, 1983 and July 1, 1983. The qualifying conditions were subsequently amended to require placement of orders before April 15, 1983.

In the early part of May 1983, at the time the Deputy Minister's investigation into dumping referred to in ADT-10-83 was in progress, Williams Trading, with firm purchase commitments from Samuel, Son & Company, Limited and Marshall Steel Ltd., two service centres, placed an order with the Netherlands exporter for approximately 8,000 tonnes of plate for delivery to Canada in mid-July 1983. Although the order was placed in early May, negotiations and discussions between the two service centres, the importer and the exporter, concerning this purchase, had commenced in February, the time when the domestic industry was instituting its price discounts. The shipment of the Netherlands plate, amounting to 8,805 tonnes, arrived in Canada at the end of July.

The introduction into the domestic market of this significant quantity of Netherlands plate, which the Deputy Minister subsequently found to have been dumped, did not go unnoticed. The producers came under almost immediate pressure from their other service centre customers for price concessions in order to remain competitive with Samuel, Son & Company, Limited and Marshall Steel Ltd. Fearing the possibility that some of these customers would similarly turn to offshore suppliers, and faced with the necessity of defending their market position at a time of severely depressed demand, the producers, in the Tribunal's opinion, had little alternative but to initiate some response, and this took the form of price concessions to their service centre customers.

Evidence revealed that both Samuel, Son & Company, Limited and Marshall Steel Ltd. have traditionally purchased the major part of their carbon steel plate requirements from domestic production. For the third quarter of 1983, the situation was reversed with the dumped Netherlands plate satisfying the major part of the requirements of these two service centres. On the basis of past experience, the

industry had every reason to expect that in the absence of dumped plate, it would have received all or a major part of this business. In this sense then, the dumping resulted in the loss of a significant amount of sales, with consequent adverse effect on production, employment and utilization of capacity.

The Tribunal concludes that the dumping of the Netherlands plate caused material injury to the production in Canada of like goods. The Tribunal is persuaded that, as a result of the dumping, the domestic producers were forced to grant price concessions. The loss of revenue associated with these price reductions impacted on an industry already in a weakened financial position as a consequence of depressed markets and injury suffered from the dumping from the previously mentioned ten countries. The industry was deprived of sales which, in the absence of the dumping, it would have secured, resulting in lower levels of production, employment and utilization of capacity. The measure of this injury, in the Tribunal's view, was material.

Although there appear to be some tentative signs of recovery in the carbon steel plate market, the outlook for capital investment, the largest user of carbon steel plate, remains uncertain. The industry has in place much unused capacity to service the domestic market. Given the evidence of unused capacity existing in the Netherlands and the weak world demand for this product, the dumping, if unchecked, is likely to continue. Such dumping would continue to adversely affect the industry's viability, profitability and recovery. There is, therefore, in the Tribunal's opinion, a likelihood of material injury should imports from the Netherlands be permitted entry into Canada unrestrained by the application of anti-dumping duties.

Counsel for the complainants submitted that the circumstances of this case warranted the application of subsection 16(1)(b) of the Anti-dumping Act. Having determined that the dumping caused material injury, the Tribunal considered whether:

"...the entered goods constitute a massive importation or form part of a series of importations into Canada of dumped goods that in the aggregate are massive and that have occurred within a relatively short period of time, and in order to prevent the recurrence of such injury, it appears necessary to the Tribunal that duty be assessed on the entered goods".
(Paragraph 16(1)(b)(ii))

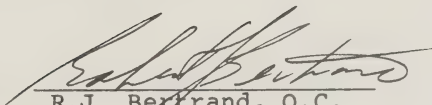
Although the importation of the dumped Netherlands plate, amounting to some 8,805 tonnes, in itself constitutes an important volume of product, the Tribunal is not persuaded that it constitutes a massive importation as contemplated by the Statute when considered in relation to such factors as market demand, production and inventory levels. The Tribunal, therefore, does not make the additional finding requested.

CONCLUSION

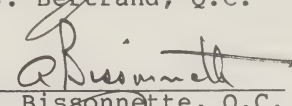
In light of all the evidence, the Tribunal concludes that the dumping into Canada of the subject goods originating in or exported from the Netherlands with the exception of the subject goods in thicknesses greater than

six inches and of the subject goods within the following ASTM specifications: A203, A204, A302, A353, A387, A533, A553 and A645, has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.

Presiding Member:


R.J. Bertrand, Q.C.

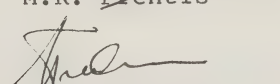
Member:


A.L. Bissonnette, Q.C.

Member:


M.R. Prentis

Witnessed:


A.B. Trudeau
Secretary



Anti-dumping Tribunal
Canada

Tribunal antidumping
Canada

Ottawa, Canada
K1A 0G5

Government
Publication

HYDRAULIC TURBINES FOR ELECTRIC POWER GENERATION, NOT
INCLUDING BULB TYPE TURBINES, ORIGINATING IN THE
UNION OF SOVIET SOCIALIST REPUBLICS

CA1
FN/100
- F31

Review Finding of the Anti-dumping Tribunal
in Review No. ADT-4B-76
under Section 31 of the Anti-dumping Act

Place of Hearing:

Ottawa, Ontario

Public Hearing:

June 20, 21 and 22, 1983

Participants:

J.M. Coyne, Q.C.
P.A. Magnus
for Dominion Engineering Works
Montreal, Quebec
H3C 2S5

J.M. Coyne, Q.C.
P.S. Bonner
for Marine Industrie Limitée
Tracy, Quebec
J3P 5P5

(Canadian Manufacturers)

John J.B. Gilliland
for Emec Trading Limited
Vancouver, B.C.
V6B 4N6

v/o Energomachexport
Moscow, U.S.S.R.

(Importer/Exporter)



August 19, 1983

ANTI-DUMPING TRIBUNAL

Chairman:	Robert J. Bertrand, Q.C.
Vice-Chairman:	H. Perrigo
Member:	A.L. Bissonnette, Q.C.
Member:	M.R. Prentis
Member:	Raynald Guay
Secretary:	A.B. Trudeau
Director of Research:	K. Besharah
Research Officer:	K. Campbell

Address all communications to:

The Secretary
Anti-dumping Tribunal
19th Floor
Journal Tower South
365 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5



Friday, the 19th day of August 1983

PANEL: R.J. BERTRAND, Q.C., PRESIDING MEMBER
H. PERRIGO, MEMBER
M.R. PRENTIS, MEMBER

REVIEW OF FINDING OF LIKELIHOOD OF
MATERIAL INJURY OF JULY 27, 1976 UNDER SECTION 31
OF THE ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:


HYDRAULIC TURBINES FOR ELECTRIC POWER GENERATION, NOT
INCLUDING BULB TYPE TURBINES, ORIGINATING IN THE
UNION OF SOVIET SOCIALIST REPUBLICS

R E V I E W F I N D I N G

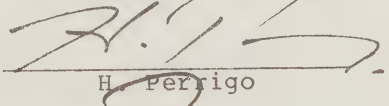
The Anti-dumping Tribunal, having conducted a review under the provisions of section 31 of the Anti-dumping Act with respect to hydraulic turbines for electric power generation, not including bulb type turbines, originating in the Union of Soviet Socialist Republics, finds no reason to rescind, change, alter or vary the said finding.



Presiding Member:


R.J. Bertrand, Q.C.

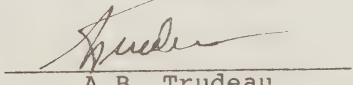
Member:


H. Perrigo

Member:


M.R. Prentis

Witnessed:


A.B. Trudeau
Secretary

REVIEW OF FINDING OF LIKELIHOOD OF
MATERIAL INJURY OF JULY 27, 1976 UNDER SECTION 31
OF THE ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

HYDRAULIC TURBINES FOR ELECTRIC POWER GENERATION, NOT
INCLUDING BULB TYPE TURBINES, ORIGINATING IN THE
UNION OF SOVIET SOCIALIST REPUBLICS

PANEL: R.J. BERTRAND, Q.C., PRESIDING MEMBER
H. PERRIGO, MEMBER
M.R. PRENTIS, MEMBER

STATEMENT OF REASONS

On July 27, 1976, subsequent to an inquiry conducted pursuant to section 16 of the Anti-dumping Act, the Tribunal found with respect to hydraulic turbines for electric power generation, not including bulb type turbines, originating in the Union of Soviet Socialist Republics that:

"(1) such dumping into Canada has not caused and is not causing material injury to the production in Canada of like goods;

(2) but that dumping into Canada of hydraulic turbines for electric power generation, not including bulb type turbines, originating in the Union of Soviet Socialist Republics, under any contracts entered into after the 27th day of July, 1976 is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods."

On April 24, 1981, a request for rescission of the Tribunal's finding was filed under section 31 of the Anti-dumping Act on behalf of EMEC Trading Limited (importer) and Energomachexport (exporter). On May 14, 1981, the Tribunal advised the applicants that the request did not disclose sufficient grounds to warrant a review.

Subsequently, on June 24, 1981, a second application was filed with the Tribunal which set out the grounds for the request in greater detail. In accordance with Tribunal practice the original complainants, Dominion Engineering Works (DEW) and Marine Industrie Limitée (MIL) as well as a new domestic producer, Dominion Bridge-Sulzer Inc. (DB-S), were provided opportunity to respond to the issues raised and data contained in the applications.

Following the receipt of the industry's response and analysis of the market, the Secretary, acting upon instructions from the Tribunal, advised the parties on September 10, 1982 that in view of the long cycle nature of the turbine market and the fact that the finding was in its seventh year, the Tribunal considered that a review was justified.

Accordingly, as workload permitted, a Notice of Review, dated April 25, 1983, was issued and forwarded to all known interested parties. The notice was published in the Canada Gazette of May 7, 1983.

A public hearing was held in Ottawa on June 20, 21 and 22, 1983.

Counsel for the applicants argued that rescission of the finding would allow the U.S.S.R. such limited access to the Canadian market that the likelihood of injury did not exist. He claimed that because the large Quebec market is closed to foreign competition, his clients would have potential sales of only 4 per cent of the planned domestic installations up to 1990. Moreover, while admitting that the utilities have downgraded electricity consumption forecasts, he argued that the forecasts were developed during the recession and could easily be revised upward now that the economy is recovering. In any event, it was claimed that the Canadian manufacturers have ample growth opportunities in both the domestic and export markets.

Counsel also argued that the Tribunal should consider the historical performance of the U.S.S.R. in international markets over the past 20 years. He claimed that the exporter gave consideration to 100 projects during this period, was permitted to tender on 38 and was successful on 16. In addition, it was stated that the exporter has bid on only three projects in recent years and in all instances was underbid by competitors including DEW.

Finally, counsel took the position that it was unreasonable that the Tribunal should accept a presumption of dumping indefinitely. He argued that such a presumption is inconsistent with the intent of both the Anti-dumping Act and the GATT Anti-dumping Code, and that after eight years his clients should be afforded an opportunity to demonstrate that they will compete on a fair basis in the Canadian market.

In response to the applicants' claims, counsel for DEW and MIL argued that the characteristics of the turbine market make it especially vulnerable to dumping. Counsel noted that a continuous and steady market for turbines does not exist but rather that it is characterized by a small number of individual orders which vary tremendously in size, that there is a long lead time between contract award and shipment of the finished product, and that the utilities often revise their plans.

Counsel further submitted that changes in market circumstances since 1976 do not warrant rescission of the finding. On the contrary, it was argued that market demand forecasts show a decrease in turbine requirements over the next several years which will result in underutilization of the industry's capacity. Under these circumstances, counsel claimed, the loss of even a single contract would have severe effects on their clients.

Finally, counsel argued that the exporter had shown a propensity to dump, as witnessed by its past actions, and that therefore the finding should remain undisturbed. With world turbine production overcapacity and a domestic market characterized by cut-throat pricing, it was submitted that the exporter could obtain an award in Canada only if it resumed dumping.

CONSIDERATION OF EVIDENCE

In assessing the applicants' request for rescission of the finding, the Tribunal considered that it should address itself to two questions, namely, whether conditions have changed sufficiently to warrant rescission, and, if the finding were rescinded, what would be the likelihood that dumping would resume.

During the course of the review hearing considerable emphasis was placed on the "unique" characteristics of the turbine market, both domestic and international, and the difficulties accordingly encountered by participants in attempting to obtain sufficient share of the market to allow for their continuing viability. In its 1976 finding the Tribunal was cognizant of the importance of these characteristics and noted:

"...

The characteristics of this market, such as the small annual number of awards, the magnitude of their value and the long cycle from award of contract to shipment, significantly affect planning in such a capital intensive industry, and make it particularly vulnerable to disruption caused by dumping practices.

..."

Moreover, unlike the world's other major turbine industries, notably in the U.S.S.R. and Japan, which operate within protected markets, the Canadian industry must compete in a domestic market which is, for the most part, open to international competition.

Within the domestic market, the bulk of hydraulic turbine sales are made to provincially controlled utilities. With the exceptions of the large Quebec market and the much smaller Ontario market (smaller in the sense that the province of Ontario places more importance on developing nuclear generated energy), the remaining provinces open bidding to both domestic and foreign suppliers.

In the early to late 1970s, demand forecasts for domestic electricity consumption were generally optimistic, and until 1978 peak demand grew at a rate of 6 per cent annually. During this period the power utilities committed resources to the development of several large generating projects and, as the Tribunal noted in its 1976 finding, a number of significant turbine awards were in the offing between 1976 and 1979. Given a lead time of three to five years between contract award and completion of the finished product, for the most part those contracts have now been fulfilled.

However, in the latter years of the decade a number of unforeseen factors, such as energy conservation and the ensuing recession, began to have a negative effect on electrical energy consumption, and between 1978 and 1982 peak demand growth declined to 3 per cent annually. As a result of the decline in demand, the power utilities saw their reserve of peak demand capacity increase from an accepted 25 per cent level to a level somewhat over 30 per cent. Consequently, new requirements for generating capacity diminished and the number and size of turbine awards fell accordingly, from three awards totalling 2,789 megawatts in 1978 to one award of 21 megawatts in 1981 and two awards totalling 396 megawatts in 1982.

With respect to future electrical energy demand, the power utilities now forecast average annual growth rates at 3.5 per cent for the balance of the decade and a rate of only 3.2 per cent for the balance of the century. As a consequence, several large projects have been cancelled or delayed until the mid to late 1980s. No domestic turbine awards are anticipated in 1983 and no significant awards are anticipated until 1985/86.

It is clear to the Tribunal that the industry is now facing a severe market "trough" which has impacted and will continue to impact on the domestic industry and which leaves it in a most vulnerable position should dumping recur when the market improves in the mid-1980s. DEW has seen its order backlog, man-hours worked and capacity utilization levels fall sharply. While the effects of the market "trough" have been delayed for MIL, by the end of 1983 its Manic-5 contract with Hydro Quebec will be substantially completed leaving the company in the same vulnerable state as DEW. In addition, domestic market competition for the limited number of available awards will be further intensified with the added production capacity of Canada's newest manufacturer, DB-S. Moreover, because profits are not earned on a contract until it is essentially completed, awards obtained in the mid to late 1980s will not reflect on profitability until the 1990s, again leaving the producers financially vulnerable to renewed dumping.

Contrary to the applicants' claim that it would have access to only 4 per cent of the market up to 1990 if the finding were rescinded, the Tribunal is persuaded by evidence adduced by DEW and MIL that the accessible segment is considerably greater. In the four years 1984 through 1987, awards totalling approximately 6,900 megawatts are anticipated in the Canadian market. Of this total, about 70 per cent will be awarded outside the province of Quebec and will therefore be open to foreign bids. Moreover, the anticipated awards will be few in number and large in size. Under these circumstances, the Tribunal is of the opinion that the loss of any one of these awards to dumped product would have serious repercussions for the domestic industry. Further, potential bids made at dumped levels in this segment of the market would, in all probability, cause price offerings to be suppressed in the "closed" Quebec market.

In considering the present case, even though the finding is about eight years old, the Tribunal has taken into account circumstances that are peculiar to the capital goods sector and which must be given considerable weight in the Tribunal's deliberations, namely, the long term planning/production cycle, the magnitude and value of awards and the limited number of awards available in any given year. In the Tribunal's view, the loss of even one of the anticipated turbine awards to resumed dumping could have a long term injurious effect on the industry, impacting heavily on employment, profitability, capacity utilization, etc. Under these circumstances, recourse to a new investigation under the provisions of the Anti-dumping Act, as suggested by counsel for the importer, would hold little solace for the industry as serious harm would have already been incurred.

Concomitantly with an assessment of the vulnerability of the domestic industry, the Tribunal gave consideration to the likelihood of a resumption of dumping should the finding be rescinded.


Evidence adduced at the hearing persuades the Tribunal that the market forces which have created a "trough" domestically are equally at play on the international market. Forecasts of turbine demand on a global level in this decade have been sharply scaled down. As a result, a utilization rate of only 60 per cent of the world's turbine production capacity is projected for the first half of the decade and although demand is expected to increase in the latter 1980s, roughly one-half of the new requirements have already been contracted.

An international market characterized by falling demand and substantial excess production capacity has accordingly led to intense competition in bidding on the few projects which are available, often at prices which do not appear to cover full production costs. Witnesses for the applicants told the Tribunal that the Russian exporter, when entering a bid, tries to be "as close as possible to the world price or the price on the market". While claiming that the tender price would have to take into account the manufacturer's price to the exporter, and that the manufacturer's price on any project, reflecting cost in some way, might on occasion be too high to permit the exporter to compete, the witnesses


provided no evidence to indicate that any bid price that might actually be submitted would reflect normal domestic selling prices. Rather, by insisting that the bid price is based on the "world price", the witnesses indicated a readiness on the part of the Russian exporter to meet the kind of prices already being offered in the present international environment. The Tribunal is therefore persuaded that if, for reasons of domestic policy, the exporter were permitted to engage in competitive tender in the Canadian market, the prices offered could be expected to be such as to constitute dumping. Moreover, evidence respecting the active participation of the U.S.S.R. on the international market, whether through open tender bidding or through bilateral arrangements, convinces the Tribunal that the exporter would aggressively pursue any available awards on the domestic market if the finding were rescinded.

In view of the vulnerability of the domestic industry to renewed dumping and the likelihood that dumping would recur, rescission of the finding is neither appropriate nor justified at this time. Accordingly, the Tribunal finds no reason to rescind, change, alter or vary its finding of July 27, 1976.

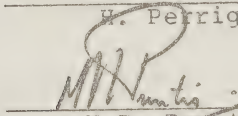
Presiding Member:


R.J. Bertrand, Q.C.

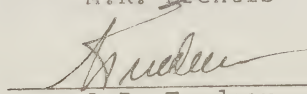
Member:


W. Perrigo

Member:


M.R. Prentis

Witnessed:


A.B. Trudeau
Secretary



Ottawa, Canada
K1A 0G5

CA1
7-11-83
-F31

COMMERCIAL GRADE SODIUM CARBONATE, COMMONLY KNOWN AS
SODA ASH, ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM THE UNITED STATES
OF AMERICA

Finding of the Anti-dumping Tribunal
in Inquiry No. ADT-7-83
under Section 16 of the Anti-dumping Act

Place of Hearing: Ottawa, Ontario

Preliminary Sitting: May 25, 1983

Public Hearing: May 30 to June 2, 1983

Participants: John D. Richard, Q.C. and
Terry D. McEwan
for Allied Canada Inc.

(Complainant)

Neil B. MacDonald
for Domglas Inc.

(Importer)

John T. Morin and
M. Stinson
for Consumers Glass Company Limited
and Ford Glass Limited (Pilkington)

(Importers)

Eric Hehner
for ERCO Industries Limited

(Importer)

Ronald C. Cheng
for F.M.C. Corporation

(Exporter)

A. de Lotbinière Panet, Q.C.
and Richard Wagner
for Texasgulf Inc.

(Exporter)

John A. Kazanjian and
M.M. Yaksich
for Stauffer Chemical Company

(Exporter)

G.B. Greenwood and
Solveig Schuster
for Kerr-McGee Chemical Corporation

(Exporter)

J. Penman
W.H. Gravely
and Paul Rycroft
for Tenneco Minerals Company

(Exporter)



ANTI-DUMPING TRIBUNAL

Chairman:	Robert J. Bertrand, Q.C.
Vice-Chairman:	H. Perrigo
Member:	A.L. Bissonnette, Q.C.
Member:	M.R. Prentis
Member:	Raynald Guay
Secretary:	M.J.W. Brazeau
Director of Research:	K. Besharah
Research Officer:	A. Mahli

Address all communications to:

The Secretary
Anti-dumping Tribunal
19th Floor
Journal Tower South
365 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5



Thursday, the 7th day of July 1983

PANEL: R. GUAY, PRESIDING MEMBER
A.L. BISSONNETTE, Q.C., MEMBER
R.J. BERTRAND, Q.C., MEMBER

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF
THE ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

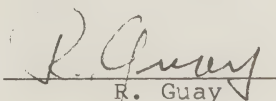
COMMERCIAL GRADE SODIUM CARBONATE, COMMONLY KNOWN AS
SODA ASH, ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM THE UNITED STATES
OF AMERICA

F I N D I N G

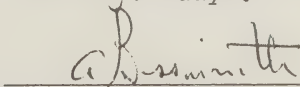
The Anti-dumping Tribunal, having conducted an inquiry under the provisions of subsection 16(1) of the Anti-dumping Act, consequent upon the issue by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise of a preliminary determination of dumping dated April 8, 1983 of the goods and from the source therein described as set out above, finds, pursuant to subsection 16(3) of the Anti-dumping Act, that:

- a) the dumping into Canada of the subject goods originating in or exported from the U.S.A., with the exception of exports by Tenneco Minerals Company, has caused and is causing material injury to the production in Canada of like goods;
- b) the dumping into Canada of the subject goods originating in or exported from the U.S.A. is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods, but that
- c) the dumping into Canada of the subject goods originating in or exported from the U.S.A. for use or consumption west of the Manitoba/Ontario border has not caused, is not causing and is not likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.

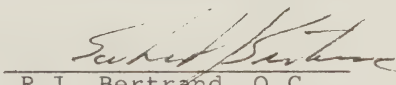
Presiding Member:


R. Guay

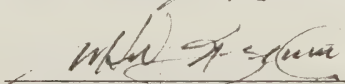
Member:


A.L. Bissonnette, Q.C.

Member:


R.J. Bertrand, Q.C.

Witnessed:


M.J.W. Brazeau
Secretary

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF
THE ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

COMMERCIAL GRADE SODIUM CARBONATE, COMMONLY KNOWN AS
SODA ASH, ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM THE UNITED STATES
OF AMERICA

PANEL: R. GUAY, PRESIDING MEMBER
A.L. BISSONNETTE, Q.C., MEMBER
R.J. BERTRAND, Q.C., MEMBER

STATEMENT OF REASONS

The Anti-dumping Tribunal, pursuant to subsection 16(1) of the Anti-dumping Act, conducted an inquiry respecting the preliminary determination of dumping made by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise on April 8, 1983. The Notice of Preliminary Determination of Dumping was published in Part I of the Canada Gazette of April 23, 1983.

On April 8, 1983 the Secretary of the Tribunal received a letter from the Director General, Special Assessment Programs, National Revenue, Customs and Excise, dated April 8, 1983 which reads in part:

"On December 16, 1982, pursuant to subsection 13(1) of the Anti-dumping Act, the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise caused an investigation to be initiated respecting the dumping of commercial grade sodium carbonate, commonly known as soda ash, originating in or exported from the United States of America. Notice of the initiation was published in Part I of the Canada Gazette on January 1, 1983.

As a result of the investigation, the Deputy Minister is satisfied that the mentioned goods have been or are being dumped and that the margin of dumping of the dumped goods and the actual or potential volume thereof is not negligible with respect to goods exported by:

- 1. FMC Corporation, Philadelphia, Pa.*
- 2. Kerr-McGee Chemical Corporation, Oklahoma City, Oklahoma*
- 3. Texasgulf Inc., Raleigh, North Carolina*
- 4. Stauffer Chemicals, Westport, Connecticut*
- 5. Allied Chemical, Morristown, New Jersey*
- 6. Tenneco Inc., Houston, Texas*

Therefore, on instructions of the Deputy Minister pursuant to paragraph 14(2)(c) of the Anti-dumping Act, I wish to inform you that under subsection 14(1) of the said Act on April 8, 1983, the Deputy Minister made a Preliminary Determination of dumping respecting the said goods.

In making the preliminary determination of dumping, the normal values of the goods were determined pursuant to section 9 of the Anti-dumping Act and the export prices were determined under section 10 of the Act".

The Deputy Minister's investigation was initiated as a result of a complaint filed by Allied Chemical, a Division of Allied Canada Inc. The investigation period covered imports of the subject goods from January 1, 1982 to December 31, 1982.

Upon receipt of notice of the preliminary determination of dumping, the Secretary sent a Notice of Commencement of Inquiry to the Deputy Minister, the government of the United States of America, the Canadian manufacturer, the importers and exporters of the subject goods, and others on the Tribunal's mailing list. This notice was published in Part I of the Canada Gazette of April 23, 1983.

At the preliminary sitting held in Ottawa on May 25, 1983, the Tribunal filed a number of public and confidential exhibits. All public exhibits were made available to interested parties and independent counsel had access to all confidential information provided to the Tribunal, under their undertaking that confidential information would not be disclosed to anyone. Key issues and problem areas were examined and the general procedures to be followed at the public hearing were discussed and agreed upon.

Public and in camera hearings were held in Ottawa, commencing on May 30, 1983.

THE PARTICIPANTS

Allied Canada Inc., the sole domestic manufacturer, was represented by counsel at the hearing and submitted evidence and argument to demonstrate that the dumping of soda ash has caused, is causing and is likely to cause injury to its production.

Four importers, Domglas Inc., Consumers Glass Company Limited, Ford Glass Limited (Pilkington) and ERCO Industries Limited and five exporters, Texasgulf Inc., Stauffer Chemical Company, Kerr-McGee Chemical Corporation, Tenneco Minerals Company and F.M.C. Corporation, were represented by counsel and presented evidence and argument to demonstrate that any injury experienced by the Canadian manufacturer was caused by factors other than dumping.

While Fiberglass Canada Inc., an importer, was represented by counsel at the preliminary sitting, they chose not to participate at the public hearing.

THE PRODUCT

The product under review in this inquiry is described by the Deputy Minister as commercial grade sodium carbonate, commonly known as soda ash, originating in or exported from the United States of America.

Soda ash may be produced synthetically through a chemical reaction known as the Solvay process. It is also refined from natural ore deposits of either trona or brine. The two processes produce a homogeneous product which is interchangeable. Natural and synthetic soda ash are consumed by the same end users (glass, chemical, detergents, pulp and paper, and mining industries).

Allied utilizes the Solvay process in the manufacture of soda ash at its Amherstburg plant. Limestone (calcium carbonate) and salt (sodium chloride), are reacted with an ammonium agent to produce sodium bicarbonate. The sodium bicarbonate is then oxidized to produce light soda ash, which is later on compacted into dense soda ash. This process yields large amounts of waste which Allied converts to calcium chloride.

Almost all of the soda ash exported from the United States of America into Canada is of the natural grade. Very large deposits of trona have been found in the Green River area of Wyoming and all of the exporters named in the preliminary determination of dumping, with the exception of Kerr-McGee, have established plants in that state to mine and refine trona to produce natural soda ash. Kerr-McGee achieves the same results from the exploitation of its properties at Searles Lake, California. In the last twenty years, ten of eleven synthetic soda ash plants in the U.S. have closed down, the remaining producer of synthetic soda ash in that country being the complainant's parent company. It appears that energy related costs and environmental concerns have contributed to this switch-over in that country.

Soda ash is sold in bulk and packaged. The bulk soda ash is usually transported in rail cars, trucks or ocean vessels. Although bulk and packaged soda ash are available from both domestic production and imports, bulk dense soda ash represents by far the major proportion of apparent Canadian consumption.

The Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise confined his investigation to bulk soda ash (commercial grade) only.

THE DOMESTIC INDUSTRY

Allied is the only producer of soda ash in Canada. The production facility is located at Amherstburg, Ontario. Therefore, for the purpose of this inquiry Allied constitutes the industry.

Allied is a vertically integrated basic chemical manufacturer. It owns and operates nine production facilities and six sales offices located across the country. The Amherstburg plant, where the soda ash is produced, is the major site and it is built near Allied's limestone quarry and brine wells, which supply the plant with the two most essential raw materials required for the production of the subject product.

In addition, at the Amherstburg facility Allied manufactures calcium chloride, hydrofluoric acid, aluminum sulphate, genetron, and sulphuric acid.

The soda ash facilities at Amherstburg had an original capacity of approximately 50,000 tons per year. This capacity has been expanded many times to keep pace with eastern Canadian market demand. The present capacity is now over 400,000 tons annually. The last major expansion occurred in the mid-seventies when the soda ash capacity was increased by 50,000 tons.

The production of synthetic soda ash throws off a stream of waste which is further processed in large measure into marketable calcium chloride. The latter finds its greatest use for road maintenance (as a dust settler in summer, as a de-icer in winter). The Tribunal was invited by the exporters and importers to consider the complainant's financial performance in the marketing of this co-product when assessing complainant's profitability as one facet of the claim of material injury. There was sufficient information before the Tribunal for such an exercise but this had little persuasive value one way or the other. The Tribunal simply notes that the market for this co-product was considerably depressed in 1982 and early 1983.

THE COMPLAINT

Allied alleged that the dumping of soda ash from the United States of America led to price erosion, loss of volume, underutilization of plant capacity, and reduced profitability. According to Allied, dumping from the United States was likely to continue because of uncommitted excess capacity. In addition, counsel for Allied argued that the continuation of dumping will have a serious repercussion on Allied's revenues during and beyond 1983, as it will impede Allied from competitively renegotiating contracts coming due.

In response to Allied's allegations, counsel for the importers and exporters asserted that their clients simply followed the price leader, Allied, which was the first supplier to reduce prices in the Montreal area.

Counsel added that the complainant's injury was self-inflicted because it had imported dumped soda ash and because it based the price of its Amherstburg soda ash on the Green River, Wyoming delivered price, which followed a downward trend in 1982 as a result of reductions in the Green River posted price, the deregulation of the U.S. rail freight rates, and the increasingly attractive bridge rebates offered by United States carriers. Counsel stressed the negative impact of the recession, the high cost of capital and energy, a 3-month strike, and the high fixed cost of the obsolete Solvay technology. Finally, counsel asked the Tribunal to consider western Canada and eastern Canada as two separate markets because Allied has traditionally confined its sales to an area in Canada east of the Ontario/Manitoba border.

CONSIDERATION OF MATERIAL INJURY

The sole Canadian producer's market for the sale of domestically produced product is located east of the Manitoba/Ontario border. It only participates in the market west of this line on a corporate basis with its U.S. parent company in its role as sales agent for imported product. Therefore, in assessing the injurious impact of dumped product on Canadian production, dumping into western Canada becomes irrelevant as Canadian product is not offered there, and the Tribunal is primarily concerned with the volume and prices of U.S. imports being landed in the eastern sector.

Section 16(4) of the Anti-dumping Act requires the Tribunal, in considering any question relating to the production in Canada of any goods, to take fully into account the provisions of paragraph 4(A) of the GATT Code which permits the Tribunal to recognize regional markets where the producers in each are isolated by transportation costs. These provisions have no application in this case, as Canada constitutes a single market available to the single producer for the disposition and sale of domestically-produced product. The fact remains however that on the complainant's own admission, transportation costs to the western sector from its soda ash plant in Amherstburg, Ontario render the Canadian product totally uncompetitive in the western sector against imported product from Green River, Wyoming, the major source for U.S. product landed in Canada, dumped or undumped. It is open to the Tribunal, on the issue of causality, that is to say, in relating dumping to injury being caused to Canadian production, to recognize the market realities and to exclude the western sector of the market from its consideration, as it has in these reasons.

Other basic characteristics of the market under study warrant brief treatment here:

1. The synthetic soda ash offered by the complainant is far more costly to produce than the natural soda ash imported from the United States. While the goods are produced by different processes, they are however "like" in that they have the same chemical composition, they serve similar purposes, are interchangeable, are marketed in the same manner and are directly competitive. The very small difference that might exist with respect to the presence of chloride in different but minute degree in natural and synthetic soda ash does not justify distinguishing one from the other. The production cost advantage of the natural soda ash however, is offset in large degree by the additional freight costs associated with its proximity to the source of supply rather than the market it serves.
2. The pricing to users of domestic product has for a number of years been based on the landed cost of competitive product in the eastern Canadian

market, rather than on any markup on costs of production. The justification for this approach is not of the Tribunal's concern: it is an historic reality. The base, in arriving at landed cost, is the posted Green River, Wyoming price where the U.S. giants have extensive operations. These producers establish, from time to time, what is known as their Wyoming price (variously referred to as the schedule price, the posted price or the listed price). Soda ash is a commodity chemical and because of the similarity of the product, any price reduction by one Wyoming producer will normally be followed by price reductions by other producers. By the end of 1981 this price had reached a high of \$92 a ton. During the course of 1982, the price was subjected to four reductions so that by November 1982 the price had fallen to \$84 a ton.

3. The stated policy of the complainant is to sell soda ash from its Amherstburg plant to eastern Canadian destinations at a delivered price that is equal to or below the competitive delivered Green River price: that is to say, complainant's maximum delivered eastern Canadian price would be equal to the f.o.b. Green River schedule price, plus freight from Green River to destinations in eastern Canada, plus applicable duty, exchange and brokerage. By far the largest element of cost in this formula, apart from the f.o.b. price of the product, is transportation cost, which can represent 35 to 40% of total delivered cost.
4. A further important characteristic is that there are few users, and these users, typically, bind themselves towards their suppliers for their requirements over extended periods of time, subject to "price decline" or "meet or release" clauses. Thus, ten users consume over 85% of the demand in eastern Canada. A user such as Domglas for example will place a contract with Allied Chemical, the complainant, for a certain tonnage or a given percentage of its requirements at a given price as well as with U.S.A. suppliers such as Texasgulf and F.M.C. for other tonnages. Each such contract contains a clause which allows the

supplier to meet a lower offered price or failing that, allows the customer to purchase soda ash from that other supplier. A typical decline clause reads as follows:

"If buyers are offered the material covered herein, of a similar grade, by a responsible seller, in similar quantities and on like terms and conditions as herein provided, at a lower delivered cost to buyer than the delivered cost hereunder, seller, upon showing by buyer of reasonable evidence thereof, shall either meet such lower delivered cost or permit buyer to purchase elsewhere the material so offered and the quantity so purchased shall be deducted from the quantity covered by this contract."

During the years 1980 and 1981 the market appears to have been a relatively stable one. The complainant supplied close to 90% of the eastern Canadian demand, while the balance was represented in the main by the imports of two important domestic glass manufacturers who purchased not only from complainant in substantial quantity but relied as well on imports to avoid reliance on a single supplier. The capacity of the domestic manufacturer was essentially fully utilized, prices were at their highest, and profits were good. The "meet or release" clauses in the contracts remained inoperative.

The year 1982, a year of severe recession, brought radical changes into the market in eastern Canada. Consumption dropped by 10 to 15%, the glass industry in particular, the largest user of soda ash in both Canada and the United States, was adversely affected in the flat glass sector of production by falling construction starts and problems in the North American automobile industry and in the container glass sector by declining demand for bottles as a container form. Beginning in April, prices f.o.b. Green River began to decline, dropping at that time by \$2 a ton, followed by further decreases of \$2 a ton in each of the months of August, September and November, presumably because of declining demand in the United States. This affected the base price in Canada on which complainant's selling prices in Canada were calculated. Deregulation of the U.S. rail industry and the granting of bridge carrier rebates significantly reduced the landed price to eastern Canadian purchasers of U.S. product and the domestic producer, to remain competitive, reduced its prices to the extent of such rebates. In that year, as well, an important

domestic producer of flat glass in Canada, traditionally supplied by Allied for all of its requirements, insisted on the importation of a substantial quantity of natural soda ash from the United States for important trials. Compounding the complainant's problems towards the end of 1982 and into the start of 1983 was a three-month strike at its Amherstburg facility. During this strike it maintained production with supervisory personnel but the logistics of supply required that it import or purchase U.S. product for two weeks' requirements.

It is against this background that the claim for material injury alleged to have been caused by dumping must be examined. That complainant's production declined significantly in 1982, the year of the dumping investigation, when compared to 1981, and in the first quarter of 1983 when compared to the same period in the previous year, is established, as is the fact that sales declined severely and profitability fell drastically.

The five U.S. exporters named in the preliminary determination of dumping were all represented at the hearing, and all except Tenneco testified as to their actions during 1982 in competing for available business in eastern Canada.

The first event of note to create a disturbance in the recessionary market which prevailed was the arrival by water in late January 1982 from California of some 8,000 metric tonnes of soda ash exported by Kerr-McGee Chemical Corporation. Warehousing facilities had been set up in Valleyfield, Quebec by a Canadian distributor to receive the shipment. This was Kerr-McGee's first venture into the eastern Canadian soda ash market and the results achieved, on its own assessment, were dismal. Between January and October it was only successful in selling a total of about 900 tons to four or five customers, and by early fall had decided to withdraw from the market. In November it negotiated the sale of the balance of the Valleyfield material at distress prices to the complainant itself, at that time gearing for a strike with its hourly paid employees and in need of the material. (Indeed, had Allied not purchased the Kerr-McGee material, it would have imported an equivalent volume from its parent company as a two-week cushion of supply was required. The Kerr-McGee

volume represented one week's supply, and Allied had already taken steps to import the balance of its needs in this emergency.)

The injury caused to the complainant by the activities of the Kerr-McGee distributor lay, not so much in the results achieved, for these were far from successful, but in the very fact of offering the material to various customers during the period January to October 1982 at prices now found to have been dumped. The customers, bound to Allied by supply contracts, and faced with more favourable prices from the distributor of Kerr-McGee material, called on Allied under the "meet or release" clause previously mentioned and Allied anxious to maintain volume responded by meeting the lower prices offered. In one case, when a customer called for tenders for 1983 supply, Allied felt obliged to lower its price to retain the client against Kerr-McGee. Had Allied chosen not to reduce prices and to let the volume go, it can be assumed that Kerr-McGee would have increased its efforts in the eastern Canadian market rather than withdraw as it did eventually. That Allied chose to reduce prices rather than let the volume go is understandable in the light of the exigencies of the economics of production where the breakeven point requires high volume.

The next event of note and concerning which considerable evidence was received was the loss to imports in 1982 of some 8,000 tons brought in by the Ford Glass Company. Allied had traditionally supplied 100% of the requirements of this customer with synthetic soda ash at slightly less than its normal Amherstburg price which is based on the Green River delivered price. In late 1981 the customer had decided to proceed to a full scale evaluation of natural soda ash in its flat glass production process for a four or five month period in 1982, and it sought release from its contract with Allied to purchase this natural soda ash. Allied responded by offering natural soda ash from its parent company's Green River, Wyoming facility but at no reduction in its Amherstburg price. Texasgulf was prepared to ship this material at the same price as Ford was paying Allied for Amherstburg soda ash and Ford, after giving effect to the price declination clause, gave the business to Texasgulf. Because of the critical importance of volume to Allied for sales of home-produced synthetic soda ash, the

transaction had serious financial consequences for Allied but the loss in the Tribunal's view is not attributable to dumping.

Apart from the two entries of dumped imports in 1982 discussed above, the only importations of consequence were of Texasgulf and F.M.C. material, effected by Domglas and Consumers Glass. These two large container glass producers, between them, consume a major proportion of all soda ash sold in eastern Canada, have traditionally partially supplied their needs with imports, and indeed, these two entered almost 100% of the 1980 and 1981 eastern Canadian imports.

In June 1982, the complainant approached both these customers with a view to increasing its share of the business available. Because of the importance of these two users and of the volumes involved, this manoeuvre looms large in the 1982 competitive picture and warrants particular attention.

By this time the recession had seriously depressed general demand, the Wyoming price had begun to fall, and the granting of rebates on its selling price equal to bridge carrier concessions was seriously eroding the complainant's profitability. To counter these adverse pressures one solution was to increase the volume of its sales to these large users by way of a price concession.

These two customers have glass manufacturing plants in both the eastern and western sectors. The western plants are supplied with imported product, for reasons which have already been discussed, while the eastern plants take both domestic and imported material. In the eastern sector, the plants of both are located in Ontario and Quebec, with Domglas operating an additional facility in Scoudouc, New Brunswick. The complainant's pricing, prior to mid-1982 varied with respect to sales for delivery in Ontario as opposed to sales to Quebec and New Brunswick. In Ontario the price was the Wyoming delivered price in Toronto discounted by 5%. In the case of Quebec and New Brunswick plants, Allied applied the basic f.o.b. Amherstburg price, or equalized on the delivered Wyoming price, whichever was the lesser. It may be accepted that complainant's discount policy in Ontario "was a marketing strategy to protect their most logical and highest net back portion of their eastern

Canadian market". Not surprisingly, if one excludes the special Ford Glass importation discussed above, and Allied imports required to meet customers' needs at the inception of the strike, imports had an insignificant presence in Ontario.

It was now proposed to extend this discount policy to Quebec and points east. Considerable evidence was adduced as to what then transpired but the sum and substance of it all is that the Allied offer, being more favourable than the terms then in effect between these customers and their U.S. suppliers was eventually met by U.S. suppliers by way of the "meet or release" clauses because of the determination of these suppliers to maintain volume and Allied was frustrated in its attempt to increase volume for the time being.

It may be accepted that the complainant triggered the general lowering of prices with respect to Quebec and New Brunswick consumption in the latter part of 1982. It is argued against the complainant that it could have foreseen the result of its strategy, that competitors would meet the lower price to retain their share, and thus it should not have attempted to lower prices, or, when faced with the reality, it should have withdrawn its offer. The injury flowing from its manoeuvre, it is argued, can be considered to be self-inflicted.

The Tribunal disagrees. The complainant, in its judgment, required the additional volume in a recessionary market because of high fixed costs inherent to its method of production and one means to achieve that objective was to lower prices. It could anticipate that competitors would follow, but it was entitled to assume that its competitors would not cross the line into injurious dumping. Certainly, the written offers to Domglas and Consumers, which were circulated to U.S. competitors, on their face carried terms which gave a clear signal that matching them involved the risk of dumping. It was urged that U.S. suppliers were induced into dumping, a proposition which carries the implication that the strategy of the complainant was in some way unfair in this mature market, that the proper thing was to allow U.S. competitors to preserve their shares given their policy not to undercut Canadian prices but simply to equalize them. Such a proposition appears to take no account of anti-dumping legislation, and to consider Canada as an integral part of the U.S. market.

The Tribunal is satisfied that this willingness on the part of U.S. suppliers to match Canadian prices in order to protect their share adversely affected the complainant, not only in the manner already referred to, but in the negotiation of new supply contracts in late 1982 and early 1983. If a green light were given to U.S. suppliers on their equalization policy, it is clear that the prejudice being suffered by the complainant will continue into the future as other supply contracts come up for renegotiation. In these circumstances, the Tribunal concludes that material injury has been inflicted and that the threat of future material injury is real.

Requests for exclusions from a possible injury finding were advanced by certain U.S. suppliers for varying reasons: Kerr-McGee essentially because of its poor results and its stated intention to withdraw from the eastern Canadian market; Stauffer because its volume reaching that market was small; Tenneco because it had not been found to be dumping there. Erco, an importer, asked for a declaration that its imports had not caused injury. The Tribunal was asked to exercise its discretion on these requests as permitted by section 16(3) of the Act.

The Tribunal recognizes that the Erco importation of less than 400 tons in 1982, entered for evaluation purposes, in no way contributed to the injury suffered. The exporter of this material, Tenneco, was not found to have dumped it, and clearly this exporter may be excused from any contribution to injury in the past and to the present time. Kerr-McGee and Stauffer both contributed in varying degree to the material injury suffered by the complainant in 1982.

All exporters named in the preliminary determination of dumping are large producers of natural soda ash. Tenneco, a recent entrant in the exploitation of the Wyoming trona deposits, will attain impressive capacity by 1984. The collective capacity of all three U.S. producers will, in the short future term, in all probability continue to be underutilized in substantial degree. ("U.S. short term demand outlook for soda ash and factors affecting U.S. soda ash availability in the world market" by Dennis S. Kostick, in Chemistry and Industry, 21 Feb. 1983) and Canada as an export market is a tempting target for all the producers. In 1983, U.S. capacity is projected at 9,640,000 tons per year, domestic consumption at 6,900,000 tons per year,

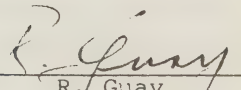
leaving 2,740,000 tons per year available for exports. The prices of all the producers tend to be uniform. In this context it does not appear to the Tribunal that any particular exception should be made when contemplating the future.

CONCLUSION

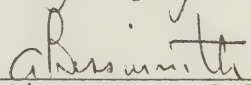
The Tribunal concludes:

- a) that the dumping into Canada of the subject goods from the U.S.A., with the exception of exports by Tenneco, has caused and is causing material injury to the production in Canada of like goods,
- b) that the dumping into Canada of the subject goods from the U.S.A. is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods, but that
- c) under Section 16(3) of the Statute, which requires the Tribunal to "make such order or finding as the nature of the matter may require" the Tribunal further concludes that the dumping into Canada of the subject goods for use or consumption west of the Manitoba/Ontario border, has not caused, is not causing and is not likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.

Presiding Member:


R. Guay

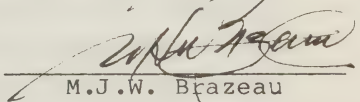
Member:


A.L. Bissonnette, Q.C.

Member:


R.J. Bertrand, Q.C.

Witnessed:


M.J.W. Brazeau
Secretary



CARBONATE DE SOUDE, DE QUALITÉ COMMERCIALE,
ORIGINAIRE OU EXPORTÉ DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

Conclusion du Tribunal antidumping
dans l'enquête n° ADT-7-83
en vertu de l'article 16 de la Loi antidumping

Lieu de l'audience: Ottawa (Ontario)

Séance préalable à
l'audience publique: le 25 mai 1983

Audience publique: du 30 mai au 2 juin 1983

Participants: John D. Richard, c.r., et
Terry D. McEwan
pour Allied Canada Inc.
(plaignante)
Neil B. MacDonald
pour Domglas Inc.
(importateur)
John T. Morin et
M. Stinson
pour Consumers Glass Company Limited
et Ford Glass Limited (Pilkington)
(importateurs)
Eric Hehner
pour ERCO Industries Limited
(importateur)
Ronald C. Cheng
pour F.M.C. Corporation
(exportateur)
A. de Lotbinière Panet, c.r.
et Richard Wagner
pour Texasgulf Inc.
(exportateur)
John A. Kazanjian et
M.M. Yaksich
pour Stauffer Chemical Company
(exportateur)
G.B. Greenwood et
Solveig Schuster
pour Kerr-McGee Chemical Corporation
(exportateur)
J. Penman
W.H. Gravely
et Paul Rycroft
pour Tenneco Minerals Company
(exportateur)



le 7 juillet 1983

LE TRIBUNAL ANTIDUMPING

Président:	Robert J. Bertrand, c.r.
Vice-président:	H. Perrigo
Membre:	A.L. Bissonnette, c.r.
Membre:	M.R. Prentis
Membre:	Raynald Guay
Secrétaire:	M.J.W. Brazeau
Directeur de la recherche:	K. Besharah
Agent de recherche:	A. Mahli

Adresser toutes communications au:

Secrétaire
Tribunal antidumping
19^e étage
Tour du Journal Sud
365 ouest, avenue Laurier
Ottawa (Ontario)
K1A 0G5



Le jeudi 7^e jour de juillet 1983

JURY:

R. GUAY, MEMBRE PRÉSIDENT
A.L. BISSONNETTE, c.r., MEMBRE
R.J. BERTRAND, c.r., MEMBRE

ENQUÊTE EFFECTUÉE EN VERTU DE L'ARTICLE 16
DE LA LOI ANTIDUMPING AU SUJET DU:

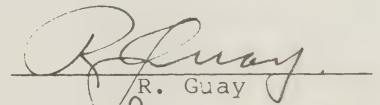
CARBONATE DE SOUDE, DE QUALITÉ COMMERCIALE,
ORIGINAIRE OU EXPORTÉ DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

CONCLUSION

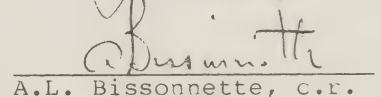
Le Tribunal antidumping, après avoir procédé à une enquête en vertu des dispositions du paragraphe 16(1) de la Loi antidumping, à la suite de la publication d'une détermination préliminaire de dumping datée du 8 avril 1983 et faite par le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, au sujet des marchandises originaires de la source susmentionnée, conclut, conformément au paragraphe 16(3) de la Loi antidumping, que:

- a) l'entrée au Canada des prix sous-évalués des marchandises en question originaires ou exportées des É.-U., à l'exception des exportations de Tenneco Minerals Company, a causé et cause un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables;
- b) l'entrée au Canada à des prix sous-évalués des marchandises en question originaires ou exportées des É.-U. est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables, mais que
- c) l'entrée au Canada à des prix sous-évalués des marchandises en question originaires ou exportées des É.-U. devant être utilisées à l'Ouest de la frontière du Manitoba et de l'Ontario n'a pas causé, ne cause pas et n'est pas susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables.

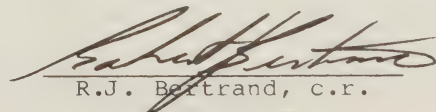
Membre président:


R. Guay

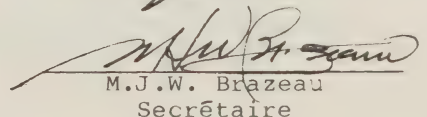
Membre:

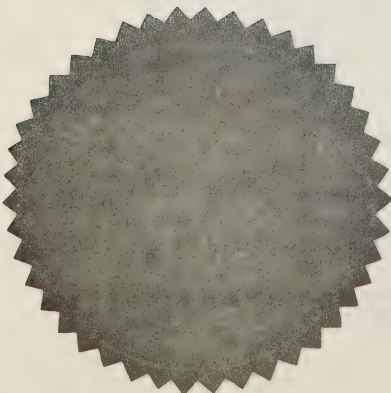

A.L. Bissonnette, c.r.

Membre:


R.J. Bertrand, c.r.

Témoin:


M.J.W. Brazeau
Secrétaire



ENQUÊTE EFFECTUÉE EN VERTU DE L'ARTICLE 16 DE
LA LOI ANTIDUMPING AU SUJET DU:

CARBONATE DE SOUDE, DE QUALITÉ COMMERCIALE,
ORIGINAIRE OU EXPORTÉ DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

JURY: R. GUAY, MEMBRE PRÉSIDENT
A.L. BISSONNETTE, c.r., MEMBRE
R.J. BERTRAND, c.r., MEMBRE

EXPOSÉ DES MOTIFS

Le Tribunal antidumping, conformément au paragraphe 16(1) de la Loi antidumping, a procédé à une enquête concernant la détermination préliminaire de dumping faite par le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, le 8 avril 1983. L'avis de détermination préliminaire de dumping a été publié dans la Partie I de la Gazette du Canada du 23 avril 1983.

Le 8 avril 1983, le secrétaire du Tribunal a reçu du directeur général, Programmes de cotisation spéciale, ministère du Revenu national, Douanes et Accise, une lettre datée du même jour dont voici en partie une traduction:

"Le 16 décembre 1982, conformément au paragraphe 13(1) de la Loi antidumping, le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, a fait ouvrir une enquête concernant le dumping du carbonate du soude, de qualité commerciale, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique. L'avis d'enquête a été publié dans la Partie I de la Gazette du Canada du 1^{er} janvier 1983.

À la suite de cette enquête, le sous-ministre est convaincu que les marchandises mentionnées ont été ou sont sous-évaluées et que la marge de dumping et le volume réel ou éventuel des marchandises sous-évaluées et importées par:

- 1. FMC Corporation, Philadelphie (Pennsylvanie)*
- 2. Kerr-McGee Chemical Corporation, Oklahoma City (Oklahoma)*
- 3. Texasgulf Inc., Raleigh (Caroline du Nord)*
- 4. Stauffer Chemicals, Westport (Connecticut)*
- 5. Allied Chemical, Morristown (New Jersey)*
- 6. Tenneco Inc., Houston (Texas)*

ne sont pas négligeables.

En conséquence, suivant les directives du sous-ministre, conformément à l'alinéa 14(2)(c) de la Loi antidumping, je désire vous informer que, en vertu du paragraphe 14(1) de ladite loi, le sous-ministre a fait, le 8 avril 1983, une détermination préliminaire de dumping relativement auxdites marchandises.

Lors de la détermination préliminaire de dumping, on a déterminé les valeurs normales des marchandises conformément à l'article 9 de la Loi antidumping, et leurs prix à l'exportation, conformément à l'article 10 de la Loi."

L'enquête ouverte par le sous-ministre faisait suite à une plainte déposée par Allied Chemical, division de Allied Canada Inc. Elle visait les marchandises en question importées entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 1982.

Sur réception de l'avis de détermination préliminaire de dumping, le secrétaire a adressé un avis d'ouverture d'enquête au sous-ministre, au gouvernement des États-Unis d'Amérique, au fabricant canadien, aux importateurs et aux exportateurs des marchandises en question, ainsi qu'à d'autres personnes dont les noms figurent sur la liste d'envoi du Tribunal. Cet avis a paru dans la partie I de la Gazette du Canada du 23 avril 1983.

Au cours de la séance préalable à l'audience publique qui s'est tenue à Ottawa le 25 mai 1983, le Tribunal a déposé un certain nombre de documents publics et confidentiels. Tous les documents publics ont été mis à la disposition des parties intéressées; les procureurs indépendants ont eu accès à tous les renseignements confidentiels fournis au Tribunal, après s'être engagés à ne les divulguer à personne. On a examiné les questions et problèmes clés et convenu des procédures générales à suivre au cours de l'audience publique.

Des séances publiques et à huis clos se sont tenues à Ottawa à partir du 30 mai 1983.

LES PARTICIPANTS

Allied Canada Inc. l'unique fabricant canadien, était représentée à l'audience par des procureurs. Cette société a présenté des éléments de preuve et des arguments en vue de démontrer que le dumping du carbonate de soude a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice à sa production.

Quatre importateurs, Domglas Inc., Consumers Glass Company Limited, Ford Glass Limited (Pilkington) et ERCO Industries Limited, et cinq exportateurs, Texasgulf Inc., Stauffer Chemical Company, Kerr-McGee Chemical Corporation, Tenneco Minerals Company et F.M.C. Corporation, étaient représentés à l'audience par des procureurs. Ces sociétés

ont présenté des éléments de preuve et des arguments afin de démontrer que tout préjudice subi par le fabricant canadien était attribuable à d'autres facteurs que le dumping.

Même si Fiberglass Canada Inc., un autre importateur, était représentée à la séance préalable à l'audience par un procureur, cette société a choisi de ne pas participer à l'audience publique.

LE PRODUIT

Le produit faisant l'objet de la présente enquête est décrit par le sous-ministre comme étant du carbonate de soude, de qualité commerciale, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique.

Le carbonate de soude peut être fabriqué synthétiquement au moyen d'une réaction chimique portant le nom de "procédé Solvay". Il peut aussi être obtenu en raffinant les dépôts naturels de minerais de trona ou de saumure. Ces deux procédés permettent d'obtenir un produit homogène interchangeable. Le carbonate de soude naturel ou synthétique est employé par les mêmes utilisateurs finaux (les industries du verre, des produits chimiques, des détergents, et de la pâte et du papier, et l'industrie minière).

Allied utilise le procédé Solvay pour fabriquer du carbonate de soude à son usine de Amherstburg. Elle y fait réagir du calcaire (carbonate de calcium) et du sel (chlorure de sodium) avec un agent ammoniacal pour produire du bicarbonate de soude. Ce dernier produit est ensuite oxydé pour obtenir du carbonate de soude léger, que l'on tasse par la suite sous la forme de carbonate de soude compact. Les déchets considérables obtenus par ce procédé sont ensuite transformés en chlorure de calcium par Allied.

La majorité du carbonate de soude exporté au Canada à partir des États-Unis d'Amérique est de type naturel. En effet, de très importants dépôts de trona ont été découverts dans la région de Green River au Wyoming, et tous les exportateurs nommés dans la détermination préliminaire de dumping, à l'exception de Kerr-McGee, ont ouvert des usines dans cet État pour effectuer l'exploitation et le raffinage du trona afin de produire du carbonate de soude naturel. Kerr-McGee obtient les mêmes résultats à partir de l'exploitation de ses propriétés de Searles Lake en

Californie. Au cours des vingt dernières années, dix des onze usines américaines de carbonate de soude synthétique ont fermé leurs portes. Le dernier fabricant américain de ce produit est la société mère de la plaignante. Il semble que les coûts liés à l'énergie et les préoccupations au sujet de l'environnement ont contribué à ce revirement de situation aux É.-U.

Le carbonate de soude se vend soit en vrac, soit emballé. Le carbonate de soude en vrac est habituellement transporté au moyen de wagons, de camions ou de navires transocéaniques. Bien que les utilisateurs puissent se procurer du carbonate de soude en vrac et emballé tant de sources de production canadiennes qu'auprès des fabricants étrangers, c'est le carbonate de soude compact en vrac qui représente de loin le plus grand pourcentage de la consommation canadienne apparente.

Le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, a restreint son enquête au carbonate de soude en vrac de qualité commerciale.

L'INDUSTRIE NATIONALE

Allied est le seul producteur de carbonate de soude au Canada. Ses installations de production se trouvent à Amherstburg (Ontario). Par conséquent, Allied constitue l'industrie aux fins de la présente enquête.

Allied est un fabricant de produits chimiques de base intégré verticalement. La compagnie possède et exploite neuf installations de production et six bureaux de vente à la grandeur du pays. L'usine de Amherstburg, où l'on fabrique le carbonate de soude, est la plus importante et elle se trouve près de la carrière de pierres calcaires et des puits de saumure de Allied qui fournissent à l'usine les deux matières les plus essentielles à la fabrication du produit en question.

En outre, à son usine de Amherstburg, Allied fabrique du chlorure de calcium, de l'acide fluorhydrique, du sulfate d'aluminium, du genetron, et de l'acide sulfurique.

L'usine de production de carbonate de soude de Amherstburg avait une capacité initiale de production d'environ 50 000 tonnes par année. Cette capacité a été élargie à bon nombre de reprises afin de répondre à la

demande sur le marché canadien de l'Est. L'usine a actuellement une capacité de production de plus de 400 000 tonnes par année. La dernière grande expansion a eu lieu au milieu de la dernière décennie lorsque la capacité de production de carbonate de soude a été accrue de 50 000 tonnes.

La production de carbonate de soude synthétique produit des émanations qui sont ensuite transformées dans une grande mesure en chlorure de calcium commercialisable. Ce dernier produit est surtout utilisé pour l'entretien des routes (pour faire retomber la poussière en été et pour déglacer les routes en hiver). Les exportateurs et importateurs ont invité le Tribunal, dans le cadre de l'étude de la plainte de préjudice sensible, à examiner les résultats financiers obtenus par la plaignante dans la commercialisation de ce sous-produit afin d'évaluer sa rentabilité. Le Tribunal disposait de suffisamment de renseignements pour le faire, mais il a jugé que cet examen serait de toute façon peu concluant. Le Tribunal remarque tout simplement que le marché de ce sous-produit était bien déprimé en 1982 et au début de 1983.

LA PLAINTÉ

Allied a soutenu que le dumping de carbonate de soude originaire des États-Unis d'Amérique avait entraîné une érosion des prix, une baisse du chiffre d'affaires, une sous-utilisation de la capacité de production et une réduction de la rentabilité. Selon Allied, le dumping pratiqué par les États-Unis était susceptible de se poursuivre en raison de la capacité excédentaire de production qui n'était pas utilisée. En outre, les procureurs de Allied ont soutenu que le maintien du dumping aurait de graves répercussions sur les revenus de Allied en 1983 et au cours des années ultérieures, étant donné qu'il empêcherait Allied de renégocier de façon concurrentielle ses contrats venant à échéance.

En réponse aux allégations de Allied, les procureurs des importateurs et des exportateurs ont affirmé que leurs clients avaient tout simplement suivi l'exemple de l'entreprise dominante en matière de prix, Allied, qui avait été le premier fournisseur à réduire ses prix dans la région de Montréal.

Les procureurs ont ajouté que la plaignante s'était infligée elle-même un préjudice parce qu'elle avait importé du carbonate de soude sous-évalué et qu'elle fixait le prix de Amherstburg de son carbonate de soude en fonction du prix rendu à Green River (Wyoming), qui suivait une tendance à la baisse en 1982 à la suite de réductions du prix affiché à Green River, de la déréglementation des tarifs du transport ferroviaire aux États-Unis, et des rabais temporaires de plus en plus attrayants offerts par les transporteurs américains. Les procureurs ont insisté sur les effets négatifs de la récession, du coût élevé du capital et de l'énergie, d'une grève de trois mois chez Allied, et des coûts fixes élevés du procédé Solvay désuet. Enfin, les procureurs ont demandé au Tribunal d'établir une distinction entre les marchés de l'Ouest et de l'Est du Canada parce que Allied concentre depuis longtemps ses ventes dans une région située à l'Est de la frontière entre l'Ontario et le Manitoba.

EXAMEN DU PRÉJUDICE SENSIBLE

L'unique producteur canadien vend son produit à l'Est de la frontière entre le Manitoba et l'Ontario. Sur le marché situé à l'Ouest de cette frontière, c'est sa société mère américaine qui agit à titre d'agent de ventes du produit importé. Par conséquent, en évaluant le préjudice causé par le produit sous-évalué sur la production canadienne, le dumping dans l'Ouest du Canada n'est pas pertinent étant donné que le produit canadien n'y est pas offert, et le Tribunal se préoccupe principalement du volume et des prix des importations américaines au débarquement dans l'Est du Canada.

En vertu du paragraphe 16(4) de la Loi antidumping, le Tribunal doit, lors de l'examen de questions relatives à la production au Canada de marchandises, tenir pleinement compte des dispositions de l'alinéa 4(A) du code du GATT, qui permettent au Tribunal de tenir compte des marchés régionaux lorsque les producteurs sur chacun des marchés sont isolés en raison des frais de transport. Ces dispositions ne s'appliquent pas dans le cas qui nous intéresse, étant donné que le Canada constitue un seul marché sur lequel l'unique producteur peut vendre le produit fabriqué au Canada. Toutefois, il n'en demeure pas moins que, de l'avis même de la plaignante, les frais de transport entre son usine de Amherstburg (Ontario) et l'Ouest du

Canada rendent le produit canadien non concurrentiel dans l'Ouest du Canada par rapport au produit importé de Green River (Wyoming), la principale source de produit américain expédié au Canada, qu'il soit sous-évalué ou non. Pour ce qui est de la question de la causalité, c'est-à-dire le lien entre le dumping et le préjudice causé à la production canadienne, le Tribunal peut tenir compte des réalités du marché et exclure le secteur de l'Ouest du marché de son examen, tout comme il peut le faire dans le cadre de ses motifs.

D'autres caractéristiques fondamentales du marché à l'étude méritent d'être étudiées brièvement:

1. Le carbonate de soude synthétique offert par la plaignante est beaucoup plus coûteux à produire que le carbonate de soude naturel importé des États-Unis. Même si des procédés différents sont utilisés dans la fabrication des produits, ces derniers sont toutefois "semblables" étant donné qu'ils ont la même composition chimique, qu'ils servent aux mêmes fins, qu'ils sont interchangeables, qu'ils sont commercialisés de la même façon et qu'ils sont directement concurrentiels. La très faible différence qui pourrait exister en ce qui concerne la présence de chlorure en degrés différents mais infimes dans le carbonate de soude naturel et le carbonate de soude synthétique ne justifie pas d'en faire une distinction entre l'un et l'autre. L'avantage sur le plan des coûts de production dont bénéficie le carbonate de soude naturel est toutefois compensé en grande partie par les frais de transport supplémentaires qui dépendent de la proximité de la source d'approvisionnement plutôt que du marché.
2. Les prix offerts aux utilisateurs du produit canadien sont depuis un certain nombre d'années fondés sur le coût au débarquement du produit concurrentiel dans l'Est du Canada, plutôt que sur une majoration des coûts de production. La justification de cette démarche n'intéresse pas le Tribunal. Il s'agit d'une réalité de longue date. Pour calculer le coût au débarquement, on se fonde sur le prix affiché à Green River (Wyoming) où se trouvent les grands producteurs américains.

Ces producteurs établissent à l'occasion ce que l'on appelle leur prix Wyoming (également appelé prix tarif, prix affiché ou prix courant). Le carbonate de soude est un produit chimique de base et en raison de la similarité du produit, toute réduction de prix effectuée par un producteur de Wyoming entraînera habituellement une réduction de prix de la part d'autres producteurs. À la fin de 1981, ce prix avait atteint un sommet de \$92 la tonne. En 1982, le prix a été réduit à quatre reprises, de telle sorte qu'en novembre 1982, il était tombé à \$84 la tonne.

3. La politique avouée de la plaignante consiste à vendre le carbonate de soude de son usine d'Amherstburg sur le marché de l'Est canadien à un prix rendu équivalent ou inférieur au prix rendu concurrentiel du produit de Green River: c'est-à-dire que le prix rendu maximum de la plaignante sur le marché de l'Est canadien serait égal au prix tarif de Green River f.o.b., en plus des frais de transport entre Green River et diverses destinations dans l'Est du Canada, des droits de douane applicables, des frais de change et de courtage. Mis à part le prix f.o.b. du produit, l'élément le plus important du coût dans cette formule est de loin le coût du transport, lequel peut représenter de 35 à 40 pour cent du prix rendu total.
4. Autre caractéristique importante du marché, on compte très peu d'utilisateurs, et ces derniers prennent d'habitude des engagements auprès de leurs fournisseurs pour obtenir les produits dont ils ont besoin sur de longues périodes, sous réserve de clauses "de baisse des prix" ou "de conformité ou de libération". Ainsi, dix utilisateurs représentent plus de 85 pour cent de la demande dans l'Est du Canada. Par exemple, un utilisateur comme Domglas placera une commande auprès de Allied Chemical, la plaignante, pour obtenir une certaine quantité de produits ou répondre à un certain pourcentage de ses besoins à un prix donné et s'adressera également à des fournisseurs américains comme Texasgulf et F.M.C. pour obtenir d'autres quantités de produits.

Chaque contrat de ce genre renferme une clause qui permet au fournisseur de répondre à une réduction de prix, sinon le client peut acheter du carbonate de soude de l'autre fournisseur. Une clause type de ce genre se formule comme suit:

"Si un vendeur sérieux offre à des acheteurs les matières visées dans le présent contrat, d'une qualité semblable, en quantités semblables et selon les mêmes modalités que celles prévues dans le présent contrat, à un prix rendu inférieur au prix rendu mentionné dans ce contrat, le vendeur, sur réception de preuves raisonnables de la part de l'acheteur, doit soit offrir un prix rendu inférieur ou permettre à l'acheteur d'acheter ailleurs les matières ainsi offertes et la quantité ainsi achetée doit être déduite de la quantité prévue dans le présent contrat."

En 1980 et 1981, le marché semble avoir été relativement stable. La plaignante a répondu à près de 90 pour cent de la demande sur le marché de l'Est canadien, tandis que les importations des deux grands fabricants canadiens de verre qui non seulement effectuaient leurs achats auprès de la plaignante en quantités importantes, mais comptaient également sur les importations pour éviter d'avoir à se fier à un seul fournisseur accaparaient le reste du marché. La capacité de production du fabricant canadien était presque complètement utilisée, les prix atteignaient des sommets, et les profits étaient appréciables. Les clauses "de conformité ou de libération" ne s'appliquaient pas.

En raison de la grave récession que le Canada a connue en 1982, des changements radicaux sont survenus sur le marché de l'Est canadien. La consommation a chuté de 10 à 15 pour cent, l'industrie du verre en particulier, le principal utilisateur de carbonate de soude tant au Canada qu'aux États-Unis, a été durement affectée: le secteur du verre à vitre a subi le contrecoup de la baisse des mises en chantier et des problèmes de l'industrie automobile en Amérique du Nord et le secteur du verre à contenants a régressé en raison de la baisse de la demande de bouteilles. À compter d'avril, les prix f.o.b. de Green River ont commencé à chuter tout d'abord de \$2 la tonne, puis d'autres diminutions de \$2 la tonne ont suivi au cours des mois d'août, de septembre et de novembre, en raison supposément de la baisse de la demande aux États-Unis. Cette situation a influé sur le prix de base au Canada sur

lequel étaient calculés les prix de vente au Canada de la plaignante. La déréglementation de l'industrie ferroviaire américaine et l'octroi de rabais temporaires de la part des transporteurs ont réduit sensiblement le prix au débarquement payé par les acheteurs du produit américain dans l'Est du Canada et, pour demeurer concurrentiel, le producteur canadien a réduit ses prix en fonction de ces rabais. Cette même année également, un important producteur canadien de verre à vitre, qui comblait d'habitude tous ses besoins en s'adressant à Allied, a insisté pour importer une quantité importante de carbonate de soude naturel des États-Unis en vue d'essais importants. Vers la fin de 1982 et au début de 1983, les problèmes de la plaignante se sont aggravés en raison d'une grève de trois mois à son usine de Amherstburg. Pendant cette grève, le personnel de surveillance a assuré la production mais la planification de l'offre exigeait qu'Allied importe ou achète des produits américains pour répondre aux besoins de deux semaines.

C'est dans ce contexte qu'il faut examiner la plainte de préjudice sensible que semblerait avoir causé le dumping. Il est établi que la production de la plaignante a diminué sensiblement en 1982, année sur laquelle porte l'enquête, comparativement à 1981, et au cours du premier trimestre de 1983 comparativement à la période correspondante un an plus tôt; il est également prouvé que les ventes ont diminué sensiblement et que les profits ont chuté de façon considérable.

Les cinq exportateurs américains nommés dans la détermination préliminaire de dumping étaient tous représentés au cours de l'audience et tous, sauf Tenneco, ont témoigné pour indiquer les mesures qu'ils avaient prises en 1982 pour livrer concurrence sur le marché de l'Est canadien.

Le premier événement d'importance à avoir bouleversé le marché récessionniste à ce moment-là a été l'arrivée par voie d'eau à la fin de janvier d'environ 8 000 tonnes métriques de carbonate de soude exporté par Kerr-McGee Chemical Corporation. Des entrepôts avaient été installés à Valleyfield (Québec) par un distributeur canadien pour recevoir les marchandises. Il s'agissait de la première tentative de pénétration de Kerr-McGee sur le marché du carbonate de soude de l'Est du Canada et les résultats obtenus ont, de son propre aveu, été catastrophiques. Entre

janvier et octobre, la compagnie n'a réussi à vendre que 900 tonnes environ à quatre ou cinq clients et, au début de l'automne, la compagnie a décidé de se retirer du marché. En novembre, elle a négocié la vente à prix réduit du reste des marchandises entreposées à Valleyfield à la plaignante elle-même qui, à ce moment-là, se préparait à une grève de ses employés rémunérés et avait besoin des marchandises. (En fait, si Allied n'avait pas acheté les produits de Kerr-McGee, elle aurait dû en importer une quantité équivalente de sa société mère, étant donné qu'elle avait besoin de l'équivalent de l'approvisionnement de deux semaines. Le volume de Kerr-McGee représentait des approvisionnements d'une semaine et Allied avait déjà pris des mesures pour importer le reste de ses besoins compte tenu de cette situation d'urgence.)

Le préjudice causé à la plaignante par les activités du distributeur de Kerr-McGee ne tient pas tellement aux résultats qui ont été obtenus puisque ceux-ci ont été loin d'être fructueux, mais au fait même que le produit offert aux divers clients entre les mois de janvier et octobre 1982 l'a été à des prix qui, maintenant, sont estimés avoir été sous-évalués. D'une part, les clients qui étaient liés à Allied par des contrats d'approvisionnement et qui faisaient face à des prix plus favorables offerts par le distributeur des produits de Kerr-McGee se sont adressés à Allied en vertu de la clause "de conformité ou de libération" précédemment mentionnée et, d'autre part, Allied qui désirait maintenir son volume a réagi en alignant ses prix sur les prix réduits qui étaient offerts. Dans un cas donné, lorsqu'un client a sollicité des soumissions d'offre pour l'approvisionnement de 1983, Allied s'est sentie obligée de réduire ses prix pour conserver le client vis-à-vis de Kerr-McGee. Si Allied avait décidé de ne pas réduire ses prix et de ne pas maintenir son volume, Kerr-McGee aurait probablement déployé de plus grands efforts sur le marché de l'Est du Canada au lieu de s'en retirer comme elle l'a finalement fait. Il est compréhensible que Allied ait décidé de réduire ses prix plutôt que son volume, compte tenu des impératifs de production où le seuil de rentabilité exige des volumes considérables.

L'autre événement qu'il convient de noter et à l'égard duquel de nombreux éléments de preuve ont été reçus, est la perte de quelque 8,000 tonnes que la plaignante a subie aux

dépens d'importations qui ont été effectuées en 1982 par la société Ford Glass Limited. Traditionnellement, Allied répondait à la totalité des besoins de ce client en lui offrant le carbonate de soude synthétique à un prix inférieur au prix d'Amherstburg qui est basé sur le prix rendu à Green River. Vers la fin de 1981, le client avait décidé de procéder à une évaluation grandeur nature du carbonate de soude naturel qui serait utilisé dans son procédé de fabrication du verre à vitre pendant quatre ou cinq mois en 1982, et il a demandé d'être libéré du contrat qu'il avait conclu avec Allied afin d'acheter ce carbonate de soude naturel. Allied a répondu en lui offrant du carbonate de soude naturel en provenance de l'usine de sa société mère située à Green River (Wyoming), mais sans réduire le prix à Amherstburg. Texasgulf était disposé à expédier ce produit au même prix que Ford payait à Allied pour du carbonate de soude en provenance d'Amherstburg et Ford, après avoir donné effet à la clause de rabais des prix, accorda la vente à Texasgulf. Compte tenu de l'importance exceptionnelle que représentait pour Allied le volume des ventes de carbonate de soude synthétique fabriqué à son usine, la transaction a eu des conséquences financières sérieuses pour Allied mais, de l'avis du Tribunal, la perte n'est pas attribuable au dumping.

Mises à part les importations sous-évaluées qui sont entrées au Canada à deux reprises en 1982 dont nous avons traitées précédemment, les seules importations qui ont eu des répercussions ont été effectuées par Domglas et Consumers Glass et portaient sur des produits de Texasgulf et de F.M.C. Ces deux grands fabricants de verre à contenants utilisent ensemble une proportion importante de l'ensemble du carbonate de soude vendu dans l'Est du Canada, ils ont depuis toujours satisfait une partie de leurs besoins au moyen des importations et, de fait, ces deux fabricants ont effectué la totalité environ des importations de l'Est du Canada en 1980 et 1981.

En juin 1982, la plaignante s'est adressée à ces deux clients afin d'accroître sa part du marché disponible. Étant donné l'importance de ces deux utilisateurs et des volumes en cause, cette manoeuvre se dessine largement dans le tableau de la concurrence en 1982 et justifie une attention particulière.

À ce moment-là, la demande générale avait sensiblement diminué en raison de la récession, le prix pratiqué dans le Wyoming avait commencé à fléchir, et les rabais octroyés par la plaignante sur ses prix de vente, qui allaient de pair avec les prix de faveur accordés par les transporteurs, nuisaient sérieusement à la rentabilité de Allied. Pour contrer ces pressions néfastes, la société avait notamment la possibilité d'accroître le volume de ses ventes à ces utilisateurs importants en leur accordant des prix de faveur.

Ces deux clients ont des usines de fabrication de verre dans les régions tant de l'Est que de l'Ouest. Les usines de l'Ouest sont approvisionnées par le produit importé pour des raisons qui ont déjà été mentionnées, alors que les usines de l'Est utilisent aussi bien le produit importé que le produit national. Dans la région de l'Est, les usines de ces deux clients sont situées en Ontario et au Québec, et Domglas exploite une autre usine à Scoudouc (Nouveau-Brunswick). Avant le milieu de 1982, le régime de prix de la plaignante a varié en ce qui concerne les produits vendus pour livraison en Ontario comparativement à ceux destinés au Québec et au Nouveau-Brunswick. En Ontario, le prix était le prix de livraison à Toronto pratiqué dans le Wyoming, moins 5 pour cent. Dans le cas des usines situées au Québec et au Nouveau-Brunswick, Allied appliquait le prix de base f.o.b. Amherstburg ou bien le faisait correspondre au prix de livraison pratiqué dans le Wyoming, c'est-à-dire au moindre de ces deux prix. Il pourrait être admis que la politique de rabais appliquée par la plaignante en Ontario "constituait une stratégie de commercialisation visant à protéger la plus valable et la plus grande partie résiduelle nette de son marché de l'Est du Canada". Si l'on ne tient pas compte des importations spéciales de Ford Glass mentionnées ci-dessus et de celles requises par Allied pour répondre aux besoins des clients au début de la grève, il n'est pas étonnant que la présence des importations en Ontario ait été négligeable.

Il a maintenant été proposé d'étendre cette politique de rabais au Québec et à certains endroits dans l'Est. De nombreux éléments de preuve ont été fournis au sujet des nouvelles qui ont alors transpirées, mais la somme et la substance de celles-ci révèlent, d'une part, que les fournisseurs américains ont finalement répliqué à l'offre d'Allied, visant à accorder à ces clients des conditions

plus favorables que celles alors en vigueur en ayant recours aux clauses de "conformité ou de libération" parce qu'ils étaient déterminés à maintenir leur volume et, d'autre part, qu'Allied n'a pas réussi pour le moment à accroître son volume.

Il pourrait être admis que la plaignante a provoqué la baisse générale des prix en ce qui concerne le produit vendu au Québec et au Nouveau-Brunswick dans la dernière partie de 1982. La plaignante, a-t-il été soutenu, aurait pu prévoir le résultat de sa stratégie, à savoir que ses concurrents auraient aligné leurs prix sur le prix inférieur pour conserver leur part du marché et qu'elle n'aurait donc pas dû réduire ses prix ou bien lorsqu'elle aurait été confrontée à la réalité, elle aurait dû retirer son offre. De plus, le préjudice qu'elle a subi par suite de sa manoeuvre pourrait être envisagé comme étant volontaire.

Le Tribunal n'est pas de cet avis. La plaignante a estimé que le volume additionnel était nécessaire dans un marché en voie de régression en raison des coûts fixes élevés inhérents à sa méthode de production et qu'un des moyens d'atteindre cet objectif était de réduire ses prix. Elle aurait pu prévoir que ses concurrents adopteraient la même mesure, mais elle avait le droit de supposer que ceux-ci n'iraient pas jusqu'au dumping préjudiciable. Il est certain que les offres faites par écrit à Domglas et Consumers, qui ont été transmises aux concurrents américains, portaient de toute évidence des termes impliquant clairement que leur acceptation comportait le risque de dumping. Il a été avancé que les fournisseurs américains ont été incités à pratiquer le dumping; ce qui laisse supposer que la stratégie de la plaignante était d'une certaine façon déloyale sur ce marché qui se contractait, qu'il aurait été plus approprié de permettre aux concurrents américains de conserver leur part du marché car ils avaient pour politique de ne pas vendre leurs produits à des prix inférieurs aux prix canadiens, mais simplement à égaliser ces derniers. Une telle proposition paraît ne pas tenir compte de la législation antidumping et semble considérer le marché canadien comme partie intégrante du marché américain.

Le Tribunal est convaincu que l'empressement des fournisseurs américains à aligner leurs prix sur les prix canadiens afin de protéger leur part du marché a nui à la

plaignante, non seulement de la manière déjà mentionnée, mais aussi lors de la négociation de nouveaux contrats d'approvisionnement vers la fin de 1982 et au début de 1983. Si le feu vert était donné aux fournisseurs américains au sujet de leur politique de nivellement des prix, il est clair que le préjudice que subit la plaignante se poursuivra à l'avenir lorsque d'autres contrats d'approvisionnement devront être renégociés. Dans ces circonstances, le Tribunal conclut qu'un préjudice sensible a été infligé et que la menace d'un éventuel préjudice sensible est réelle.

Certains fournisseurs américains ont demandé d'être exclus d'une conclusion possible de préjudice pour diverses raisons: dans le cas de Kerr-McGee, la raison porte essentiellement sur ses piètres résultats et sur son intention déclarée de se retirer du marché de l'Est du Canada; dans le cas de Stauffer, il s'agit de la faible quantité de ses produits écoulée sur ce marché; dans le cas de Tenneco, c'est l'absence de preuve constatée au sujet du dumping qu'il aurait exercé sur ce marché. Pour sa part, l'importateur Erco a demandé une déclaration attestant que ses importations n'avaient pas causé de préjudice. Le Tribunal a été prié d'exercer sa discrétion au sujet de ces demandes, comme le permet l'article 16(3) de la Loi.

Le Tribunal reconnaît que les importations d'Erco en 1982, qui s'élevaient à moins de 400 tonnes et étaient entrées au Canada à des fins d'évaluation, n'ont d'aucune façon contribué au préjudice subi. Ces marchandises n'auraient pas fait l'objet de dumping par l'exportateur Tenneco, a-t-il été constaté, et celui-ci peut clairement être exempté de toute contribution au préjudice jusqu'à ce jour. Pour leur part, Kerr-McGee et Stauffer ont contribué à divers degrés au préjudice sensible subi par la plaignante en 1982.

Tous les exportateurs mentionnés dans la détermination préliminaire de dumping sont des fabricants importants de carbonate de soude naturel. Tenneco, qui a récemment commencé à exploiter les gisements de trona du Wyoming, atteindra une capacité impressionnante d'ici 1984. À court terme, la capacité collective des trois fabricants américains continuera, selon toute probabilité, d'être sensiblement sous-utilisée. Compte tenu de l'article de Dennis S. Kostick, intitulé "U.S. short term demand outlook

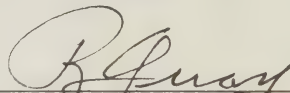
for soda ash and factors affecting U.S. soda ash availability in the world market", qui a paru dans Chemistry and Industry du 21 février 1983, le Canada en tant que marché d'exportation constitue une cible séduisante pour tous les fabricants. En 1983, la capacité prévue aux États-Unis se situera à 9,640,000 tonnes par année, l'utilisation nationale s'établira à 6,900,000 tonnes par année, ce qui laissera 2,740,000 tonnes par année pour les exportations. Les prix de tous les fabricants tendent à être uniformes. Dans ce contexte, il apparaît au Tribunal qu'il n'y a eu lieu d'établir aucune exception particulière pour l'avenir.

CONCLUSION

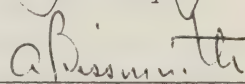
Le Tribunal conclut:

- a) que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées en provenance des États-Unis d'Amérique, à l'exception des exportations effectuées par Tenneco, a causé et cause un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables,
- b) que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées en provenance des États-Unis d'Amérique est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables, mais que
- c) aux termes de l'article 16(3) de la Loi, qui prescrit que le Tribunal doit "rendre l'ordonnance ou prendre les conclusions que la nature de la question peut exiger", le dumping au Canada des marchandises susmentionnées devant servir à l'usage ou à la consommation à l'ouest de la frontière du Manitoba et de l'Ontario n'a pas causé, ne cause pas et n'est pas susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables.

Membre président:


R. Guay


Membre:


A.L. Bissonnette, c.r.

Membre:


R.J. Bertrand, c.r.

Témoïn:


M.J.W. Brazeau
Secrétaire



CA1
FN100
-F31

FEUILLARDS D'ACIER INOXYDABLE, EXCLUANT LE TYPE 409 AISI,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA BELGIQUE, DE LA RÉPUBLIQUE
FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE ET DE LA FRANCE

Conclusion du Tribunal antidumping
dans l'enquête n° ADT-19-82 en vertu
de l'article 16 de la Loi antidumping



Lieu de l'audience: Ottawa (Ontario)

Séance préalable à
l'audience publique: le 9 février 1983

Audience publique: du 28 février au 3 mars 1983

Participants: J.M. Coyne, c.r.
 Ronald C. Cheng
pour Atlas Steels, une division de
 Rio Algom Limited

 (plaignante)

 Georges R. Thibaudeau
pour Peugeot-Loire S.A.
 Acier Solac Limitée

 Glenn A. Cranker
 Marke J.J. Raines
pour Chatillon, Division de Usinor
 ALZ S.A.

 Philippe Casgrain, c.r.
 Gérard Dugré
pour Krupp Stahl A.G.

 Michael Kaylor
 Darrel Pearson
pour Thyssen Marathon Canada Ltd.
 Thyssen Edelstahlwerke A.G.

 (importateurs/exportateurs)

Le 29 mars 1983

LE TRIBUNAL ANTIDUMPING

Président:	Robert J. Bertrand, c.r.
Vice-président:	H. Perrigo
Membre:	A.L. Bissonnette, c.r.
Membre:	M.R. Prentis
Membre:	Raynald Guay
Secrétaire:	M.J.W. Brazeau

Adresser toutes communications au:

Secrétaire
Tribunal antidumping
19^e étage
Tour du Journal Sud
365 ouest, avenue Laurier
Ottawa (Ontario)
K1A 0G5



Ottawa, Canada
K1A 0G5

Le mardi 29^e jour de mars 1983

JURY:

H. PERRIGO, MEMBRE PRÉSIDENT
M.R. PRENTIS, MEMBRE
R. GUAY, MEMBRE

ENQUÊTE EFFECTUÉE EN VERTU DE L'ARTICLE 16
DE LA LOI ANTIDUMPING CONCERNANT LES:

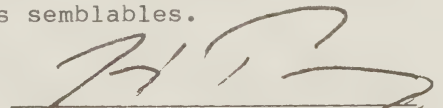
FEUILLARDS D'ACIER INOXYDABLE, EXCLUANT LE TYPE 409 AISI,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA BELGIQUE, DE LA RÉPUBLIQUE
FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE ET DE LA FRANCE

CONCLUSION


Le Tribunal antidumping, après avoir procédé à une enquête en vertu des dispositions du paragraphe 16(1) de la Loi antidumping, à la suite de la publication d'une détermination préliminaire de dumping datée du 29 décembre 1982 et faite par le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, au sujet des marchandises originaires des sources susmentionnées, conclut, conformément au paragraphe 16(3) de la Loi antidumping, que:

- 1) le dumping au Canada de feuillards d'acier inoxydable de la série AISI 400, excluant le type 409 AISI, originaires ou exportés de la République fédérale d'Allemagne et de la France, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables; mais que
- 2) le dumping au Canada de feuillards d'acier inoxydable autre que ceux ci-haut décrits, originaires ou exportés de la Belgique, de la République fédérale d'Allemagne et de la France, n'a pas causé, ne cause pas et n'est pas susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables; et que
- 3) le dumping au Canada de feuillards d'acier inoxydable, excluant le type 409 AISI, originaires ou exportés de la Belgique, de la République fédérale d'Allemagne et de la France, n'a pas retardé et ne retarde pas sensiblement la mise en production au Canada de marchandises semblables.


Membre président:


H. Perrigo

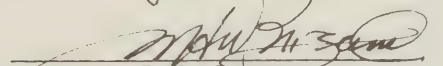
Membre:


M.R. Prentis

Membre:


R. Guay

Témoin:


M.J.W. Brazeau
Secrétaire

L'exposé des motifs suivra à une date ultérieure.



STAINLESS STEEL STRIP, EXCLUDING AISI TYPE 409,
ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM BELGIUM, THE FEDERAL
REPUBLIC OF GERMANY AND FRANCE

Finding of the Anti-dumping Tribunal
in Inquiry No. ADT-19-82
under Section 16 of the Anti-dumping Act

Place of Hearing: Ottawa, Ontario

Preliminary Sitting: February 9, 1983

Public Hearing: February 28 to March 3, 1983

Participants:

J.M. Coyne, Q.C.
Ronald C. Cheng
for Atlas Steels, a division of Rio
Algom Limited
(Complainant)

Georges R. Thibaudeau
for Peugeot-Loire S.A.
Acier Solac Limitée

Glenn A. Cranker
Marke J.J. Raines
for Chatillon, Division of Usinor
ALZ S.A.

Philippe Casgrain, Q.C.
Gérard Dugrè
for Krupp Stahl A.G.

Michael Kaylor
Darrel Pearson
for Thyssen Marathon Canada Ltd.
Thyssen Edelstahlwerke A.G.
(Importers/Exporters)



March 29, 1983

ANTI-DUMPING TRIBUNAL

Chairman:	Robert J. Bertrand, Q.C.
Vice-Chairman:	H. Perrigo
Member:	A.L. Bissonnette, Q.C.
Member:	M.R. Prentis
Member:	Raynald Guay
Secretary:	M.J.W. Brazeau

Address all communications to:

The Secretary
Anti-dumping Tribunal
19th Floor
Journal Tower South
365 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5



Tuesday, the 29th day of March 1983

PANEL: H. PERRIGO, PRESIDING MEMBER
M.R. PRENTIS, MEMBER
R. GUAY, MEMBER

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF
THE ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

STAINLESS STEEL STRIP, EXCLUDING AISI TYPE 409,
ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM BELGIUM, THE FEDERAL
REPUBLIC OF GERMANY AND FRANCE

F I N D I N G


The Anti-dumping Tribunal, having conducted an inquiry under the provisions of subsection 16(1) of the Anti-dumping Act, consequent upon the issue by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise of a preliminary determination of dumping dated December 29, 1982 of the goods and from the sources therein described as set out above, finds, pursuant to subsection 16(3) of the Anti-dumping Act, that:

- 1) the dumping into Canada of stainless steel strip in the AISI 400 series, excluding AISI type 409, originating in or exported from the Federal Republic of Germany and France, has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods; but that
- 2) the dumping into Canada of stainless steel strip other than that described above, originating in or exported from Belgium, the Federal Republic of Germany and France, has not caused, is not causing and is not likely to cause material injury to the production in Canada of like goods; and that
- 3) the dumping into Canada of stainless steel strip, excluding AISI type 409, originating in or exported from Belgium, the Federal Republic of Germany and France, has not materially retarded and is not materially retarding the establishment of production in Canada of like goods.

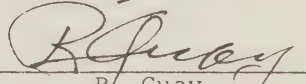
Presiding Member:


H. Perrigo

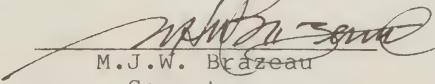
Member:


M.R. Prentis

Member:


R. Guay

Witnessed:


M.J.W. Brézau
Secretary

The Statement of Reasons will follow at a later date.



CAI
FN100
-F31

TÔLES D'ACIER INOXYDABLE, ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE LA
BELGIQUE, DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE, DE LA
FRANCE, DE L'ITALIE, DE LA SUÈDE ET DU ROYAUME-UNI

Conclusion du Tribunal antidumping
dans l'enquête n° ADT-18-82
en vertu de l'article 16 de la Loi antidumping

Lieu de l'audience: Ottawa (Ontario)

Séance préalable à
l'audience publique: le 9 février 1983

Audience publique: du 14 au 19 février 1983

Participants:

J.M. Coyne, c.r.
Ronald C. Cheng
pour Atlas Steels, une division de
Rio Algom Limited
(plaignante)

R.S. Harrison
pour Atlas Alloys
(importateur)

Yves Fortier, c.r.
Simon V. Potter
William Hesler
pour Axel Johnson Inc.
Avesta Jernwerks A.B.
(importateur/exportateur)

Gordon B. Greenwood
pour Uddeholm Limited
Uddeholm A.B.
Nyby Uddeholm A.B.
(importateur/exportateurs)

T.A. Sweeney
pour BSC Canada
(importateur)

Glenn A. Cranker
Marke J.J. Raines
pour ALZ S.A.
(exportateur)

Georges R. Thibaudeau
pour Acier Solac Ltée
Creusot-Loire
(importateur/exportateur)

Richard S. Gottlieb
Michael Kaylor
D. Pearson
pour Thyssen Marathon Canada Ltd.
Thyssen Edelstahlwerke A.G.
(importateur/exportateur)

Philippe Casgrain, c.r.
Gérard Dugré
pour Krupp Stahl A.G.
(exportateur)

Denis A. Clément
pour Diversified Stainless Steel of
Canada Limited
(importateur)



LE TRIBUNAL ANTIDUMPING

Président:	Robert J. Bertrand, c.r.
Vice-président:	H. Perrigo
Membre:	A.L. Bissonnette, c.r.
Membre:	M.R. Prentis
Membre:	Raynald Guay
Secrétaire:	M.J.W. Brazeau

Adresser toutes communications au:

Secrétaire
Tribunal antidumping
19^e étage
Tour du Journal Sud
365 ouest, avenue Laurier
Ottawa (Ontario)
K1A 0G5



Le mardi 29^e jour de mars 1983

JURY: A.L. BISSONNETTE, c.r., MEMBRE PRÉSIDENT
R.J. BERTRAND, c.r., MEMBRE
H. PERRIGO MEMBRE

ENQUÊTE EFFECTUÉE EN VERTU DE L'ARTICLE 16
DE LA LOI ANTIDUMPING AU SUJET:

DES TÔLES D'ACIER INOXYDABLE, ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE
LA BELGIQUE, DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE, DE LA
FRANCE, DE L'ITALIE, DE LA SUÈDE ET DU ROYAUME-UNI


C O N C L U S I O N

Le Tribunal antidumping, après avoir procédé à une enquête en vertu des dispositions du paragraphe 16(1) de la Loi antidumping, à la suite de la publication d'une détermination préliminaire de dumping datée du 29 décembre 1982 et faite par le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, au sujet de marchandises originaires des sources susmentionnées, conclut, conformément au paragraphe 16(3) de la Loi antidumping que:

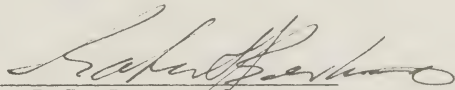
- 1) le dumping au Canada des tôles d'acier inoxydable de 72" et moins de large et des tôles simples ayant une pesanteur à l'état fini de 1,200 livres et moins l'unité, originaires ou exportées de la Belgique, de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de l'Italie, de la Suède et du Royaume-Uni, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables,
- 2) le dumping au Canada des tôles d'acier inoxydable, originaires ou exportées des pays concernés, de plus de 72" de large et des tôles simples ayant une pesanteur à l'état fini de plus de 1,200 livres l'unité, n'a pas causé, ne cause pas et n'est pas susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables (membre Bertrand ayant exprimé son désaccord),

- 3) le dumping au Canada des tôles d'acier inoxydable qualifiées de 254 SMO produites par Avesta Jernwerks A.B. (Suède), n'a pas causé, ne cause pas et n'est pas susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables, et que
- 4) le dumping au Canada des tôles d'acier inoxydable des pays concernés, n'a pas retardé et ne retarde pas sensiblement la mise en production au Canada des tôles décrites au paragraphe 2) ci-dessus.

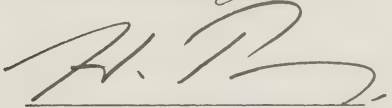
Membre président:


A.L. Bissonnette, c.r.

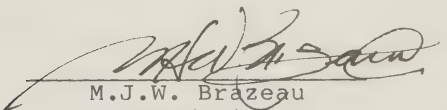
Membre:


R.J. Bertrand, c.r.

Membre:


H. Perrigo

Témoin:


M.J.W. Brézeau
Secrétaire

L'exposé des motifs suivra à une date ultérieure.



CA1
FN100
-F31

STAINLESS STEEL PLATE, ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM
BELGIUM, THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY, FRANCE, ITALY,
SWEDEN AND THE UNITED KINGDOM

Finding of the Anti-dumping
Tribunal in Inquiry No. ADT-18-82
under Section 16 of the Anti-dumping Act

Place of Hearing: Ottawa, Ontario

Preliminary Sitting: February 9, 1983

Public Hearing: February 14 to February 19, 1983

Participants:

J.M. Coyne, Q.C.
Ronald C. Cheng
for Atlas Steels, a Division of
Rio Algom Limited
(Complainant)

R.S. Harrison
for Atlas Alloys
(Importer)

Yves Fortier, Q.C.
Simon V. Potter
William Hesler
for Axel Johnson Inc.
Avesta Jernwerks A.B.
(Importer/Exporter)

Gordon B. Greenwood
for Uddeholm Limited
Uddeholm A.B.
Nyby Uddeholm A.B.
(Importer/Exporters)

T.A. Sweeney
for BSC Canada
(Importer)

Glenn A. Cranker
Marke J.J. Raines
for ALZ S.A.
(Exporter)

Georges R. Thibaudeau
for Acier Solac Ltée
Creusot-Loire
(Importer/Exporter)

Richard S. Gottlieb
Michael Kaylor
D. Pearson
for Thyssen Marathon Canada Ltd.
Thyssen Edelstahlwerke A.G.
(Importer/Exporter)

Philippe Casgrain, Q.C.
Gérard Dugré
for Krupp Stahl A.G.
(Exporter)

Denis A. Clément
for Diversified Stainless Steel of
Canada Limited
(Importer)



ANTI-DUMPING TRIBUNAL

Chairman:	Robert J. Bertrand, Q.C.
Vice-Chairman:	H. Perrigo
Member:	A.L. Bissonnette, Q.C.
Member:	M.R. Prentis
Member:	Raynald Guay
Secretary:	M.J.W. Brazeau

Address all communications to:

The Secretary
Anti-dumping Tribunal
19th Floor
Journal Tower South
365 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5



Tuesday, the 29th day of March 1983

PANEL: A.L. BISSONNETTE, Q.C., PRESIDING MEMBER
R.J. BERTRAND, Q.C., MEMBER
H. PERRIGO MEMBER

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF
THE ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

STAINLESS STEEL PLATE, ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM
BELGIUM, THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY, FRANCE, ITALY,
SWEDEN AND THE UNITED KINGDOM

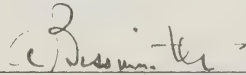
F I N D I N G

The Anti-dumping Tribunal, having conducted an inquiry under the provisions of subsection 16(1) of the Anti-dumping Act, consequent upon the issue by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise of a preliminary determination of dumping dated December 29, 1982 of the goods and from the source therein described as set out above, finds, pursuant to subsection 16(3) of the Anti-dumping Act, that:

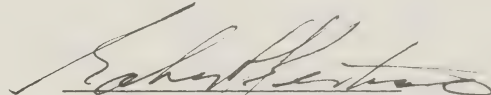
- 1) the dumping into Canada of stainless steel plate 72" wide and less and single plates having a finished piece weight of 1,200 pounds and less, originating in or exported from Belgium, the Federal Republic of Germany, France, Italy, Sweden and the United Kingdom, has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods,
- 2) the dumping into Canada of stainless steel plate, originating in or exported from the subject countries, more than 72" wide and single plates having a finished piece weight of more than 1,200 pounds, has not caused, is not causing and is not likely to cause material injury to the production in Canada of like goods (member Bertrand dissenting),
- 3) the dumping into Canada of stainless steel plate designated as 254 SMO produced by Avesta Jernwerks A.B. Sweden, has not caused, is not causing and is not likely to cause material injury to the production in Canada of like goods, and that

- 4) the dumping into Canada of stainless steel plate from the subject countries has not materially retarded and is not materially retarding the establishment of production in Canada of the plate described in paragraph 2) above.

Presiding Member:


A.L. Bissonnette, Q.C.

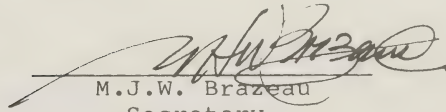
Member:


R.J. Bertrand, Q.C.

Member:


H. Perrigo

Witnessed:


M.J.W. Brzeau
Secretary

The Statement of Reasons will follow at a later date.



CAI
FN100
-F31

FEUILLES D'ACIER INOXYDABLE, À L'EXCLUSION DU TYPE 409
AISI ET DES BANDES LAMINÉES À CHAUD, ORIGINAIRES OU
EXPORTÉES DE LA BELGIQUE, DE LA FINLANDE, DE LA FRANCE, DE
L'ITALIE ET DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE ET AUX FEUILLES
D'ACIER INOXYDABLE DES TYPES 309S, 310S, 410S, 430, 434 ET
444 AISI À L'EXCLUSION DE BANDES LAMINÉES À CHAUD,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE
D'ALLEMAGNE ET DU JAPON

Conclusion du Tribunal antidumping
dans l'enquête n° ADT-17-82
en vertu de l'article 16 de la Loi antidumping

Lieu de l'audience: Ottawa (Ontario)

Séance préalable à
l'audience publique: le 9 février 1983

Audience publique: du 21 au 25 février 1983

Participants:

J.M. Coyne, c.r.
R.C. Cheng
pour Atlas Steels, une division de
Rio Algom Limited

(plaignant)

G.A. Cranker
Marke J.J. Raines
pour Chatillon, Division de Usinor
ALZ S.A.

(exportateurs)

P. Casgrain, c.r.
Gérard Dugré
pour Krupp Stahl AG

(exportateurs)

R.W. Comish, c.r.
pour Outokumpu Oy

(exportateur)

A.R.A. Scace
pour Intsel of Canada Ltd.
Uguine Gueugnon

(importateur/exportateur)

Denis A. Clément
pour Diversified Stainless Steel of
Canada Limited

(importateur)

D.W. Mutch
pour Samuel, Son & Co., Limited

(importateur)

R.S. Harrison
pour Atlas Alloys

(distributeur)



LE TRIBUNAL ANTIDUMPING

Président:	Robert J. Bertrand, c.r.
Vice-président:	H. Perrigo
Membre:	A.L. Bissonnette, c.r.
Membre:	M.R. Prentis
Membre:	Raynald Guay
Secrétaire:	M.J.W. Brazeau

Adresser toutes communications au:

Secrétaire
Tribunal antidumping
19^e étage
Tour du Journal Sud
365 ouest, avenue Laurier
Ottawa (Ontario)
K1A 0G5



Le mardi 29^e jour de mars 1983

JURY:

R.J. BERTRAND, c.r., MEMBRE PRÉSIDENT
H. PERRIGO, MEMBRE
M.R. PRENTIS, MEMBRE

ENQUÊTE EFFECTUÉE EN VERTU DE L'ARTICLE 16
DE LA LOI ANTIDUMPING AU SUJET:

DES FEUILLES D'ACIER INOXYDABLE, À L'EXCLUSION DU TYPE 409
AISI ET DES BANDES LAMINÉES À CHAUD, ORIGINAIRES OU
EXPORTÉES DE LA BELGIQUE, DE LA FINLANDE, DE LA FRANCE, DE
L'ITALIE ET DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE ET AUX FEUILLES
D'ACIER INOXYDABLE DES TYPES 309S, 310S, 410S, 430, 434 ET
444 AISI À L'EXCLUSION DE BANDES LAMINÉES À CHAUD,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE
D'ALLEMAGNE ET DU JAPON

C O N C L U S I O N

Le Tribunal antidumping, après avoir procédé à une
enquête en vertu des dispositions du paragraphe 16(1) de la
Loi antidumping, à la suite de la publication d'une
détermination préliminaire de dumping datée du 29 décembre
1982 et faite par le sous-ministre du Revenu national,
Douanes et Accise, au sujet des marchandises originaires des
sources susmentionnées, conclut, conformément au
paragraphe 16(3) de la Loi antidumping, que

- 1) le dumping des feuilles d'acier inoxydable, à
l'exclusion du type 409 AISI et des bandes
laminées à chaud, originaires ou exportées de la
Belgique, de la Finlande, de la France, de
l'Italie et de la République de Corée et aux
feuilles d'acier inoxydable des types 309S, 310S,
410S, 430, 434 et 444 AISI à l'exclusion de bandes
laminées à chaud, originaires ou exportées de la
République fédérale d'Allemagne et du Japon n'a
pas causé, ne cause pas et n'est pas susceptible
de causer un préjudice sensible à la production au
Canada de marchandises semblables, et que
- 2) tel dumping n'a pas retardé et ne retarde pas
sensiblement la mise en production au Canada de
marchandises semblables.



Membre président:

R.J. Bertrand
R.J. Bertrand, c.r.

Membre:

H. Perrigo
H. Perrigo

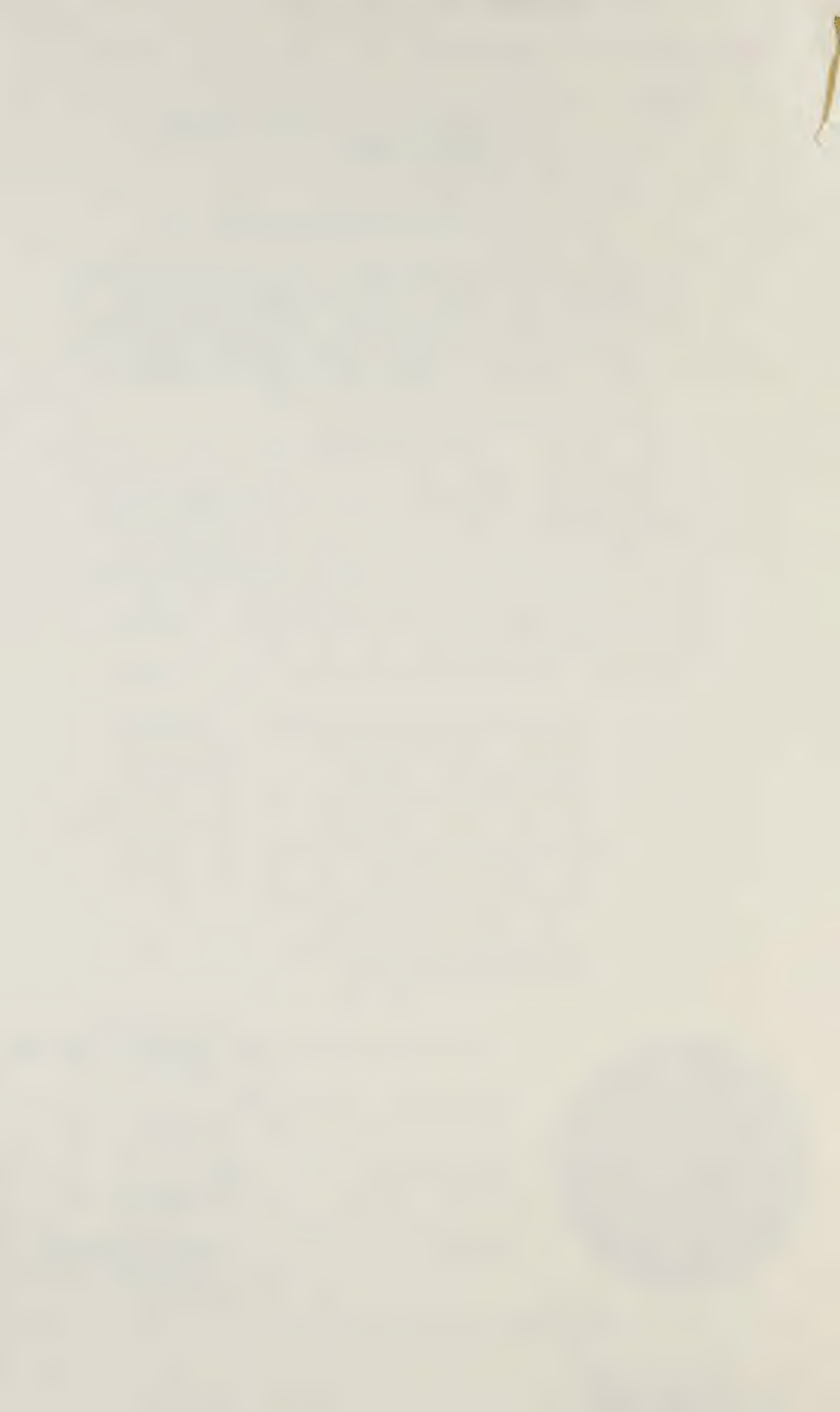
Membre:

M.R. Prentis
M.R. Prentis

Témoin:

M.J.W. Blazneau
M.J.W. Blazneau
Secrétaire

L'énoncé des motifs suivra à une date ultérieure.





Ottawa, Canada
K1A 0G5

CH1
FN 100
- F31
PALPLANCHES MÉTALLIQUES, À L'EXCLUSION DES PALPLANCHES PLATES,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DU LUXEMBOURG, DE LA FRANCE, DE LA
RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE ET DU ROYAUME-UNI

Conclusion du Tribunal antidumping
dans l'enquête n° ADT-10-82
en vertu de l'article 16
de la Loi antidumping

Lieu de l'audience:

Ottawa (Ontario)

Séance préalable:

Le 6 octobre 1982

Audience publique:

Les 12, 13, 14, 15, 16, 18 et
19 octobre 1982

Participants:

J.M. Coyne, c.r.
pour Acier Casteel Inc.

(plaignante)

John D. Richard, c.r.
Richard Dearden
pour TradeARBED Canada Inc.

(importateur)

Glen A. Cranker
pour Estel Hoesch Werke AG

(exportateur)

D.W. Schrenk
pour Thyssen Canada Limited

(importateur)

Albert Pougin
de la Maisonneuve
pour Sacilor-Aciéries et
Laminoirs de Lorraine

(exportateur)

Georges Jan
pour Francosteel Canada Inc.

(importateur)

Le 17 novembre 1982

LE TRIBUNAL ANTIDUMPING

Président:	Robert J. Bertrand, c.r.
Vice-président:	H. Perrigo
Membre:	A.L. Bissonnette, c.r.
Membre:	M.R. Prentis
Membre:	Raynald Guay
Secrétaire:	M.J.W. Brazeau

Adresser toutes communications au:

Secrétaire
Tribunal antidumping
19^e étage
Tour du Journal Sud
365, avenue Laurier Ouest
Ottawa (Ontario)
K1A 0G5



Le mercredi 17^e jour de novembre 1982

JURY: H. PERRIGO, MEMBRE PRÉSIDENT
M.R. PRENTIS, MEMBRE
R. GUAY, MEMBRE

ENQUÊTE EFFECTUÉE EN VERTU DE L'ARTICLE 16
DE LA LOI ANTIDUMPING CONCERNANT:

DES PALPLANCHES MÉTALLIQUES, À L'EXCLUSION DES PALPLANCHES
PLATES, ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DU LUXEMBOURG, DE LA FRANCE,
DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE ET DU ROYAUME-UNI

C O N C L U S I O N

Le Tribunal antidumping, après avoir procédé à une enquête en vertu des dispositions du paragraphe 16(1) de la Loi antidumping, à la suite de la publication d'une détermination préliminaire de dumping faite par le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, datée du 19 août 1982, concernant les marchandises susmentionnées, conclut, conformément au paragraphe 16(3) de la Loi antidumping, que le dumping des palplanches métalliques, à l'exclusion des palplanches plates, originaires ou exportées du Luxembourg, de la France, et du Royaume-Uni, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables, mais que le dumping des marchandises en question originaires ou exportées de la République Fédérale d'Allemagne n'a pas causé, ne cause pas et n'est pas susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables.

Membre président:

H. Perrigo

Membre:

M.R. Prentis

Membre:

R. Guay

Témoin:

le secrétaire
M.J.W. Brazeau



ENQUÊTE EFFECTUÉE EN VERTU DE L'ARTICLE 16 DE LA
LOI ANTIDUMPING CONCERNANT LES:

PALPLANCHES MÉTALLIQUES, À L'EXCLUSION DES PALPLANCHES PLATES,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DU LUXEMBOURG, DE LA FRANCE, DE LA
RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE ET DU ROYAUME-UNI

JURY: H. PERRIGO, MEMBRE PRÉSIDENT

M.R. PRENTIS, MEMBRE

R. GUAY, MEMBRE

EXPOSÉ DES MOTIFS

Le Tribunal antidumping, conformément au paragraphe 16(1) de la Loi antidumping, a procédé à une enquête concernant la détermination préliminaire de dumping faite par le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, le 19 août 1982. L'avis de détermination préliminaire de dumping a été publié dans la Partie I de la Gazette du Canada du 28 août 1982.

Le 19 août 1982, le secrétaire du Tribunal a reçu du directeur général, Programmes de cotisation spéciale, ministère du Revenu national, Douanes et Accise, une lettre datée du même jour dont voici en partie une traduction:

"Le 1^{er} avril 1982, conformément au paragraphe 13(1) de la Loi antidumping, le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, a fait ouvrir une enquête concernant l'entrée au Canada, à des prix sous-évalués, de palplanches métalliques, à l'exclusion des palplanches plates, originaires ou exportées du Luxembourg, de la France, de la République fédérale d'Allemagne et du Royaume-Uni.

À la suite de cette enquête, le sous-ministre est convaincu que les marchandises susmentionnées ont été ou sont sous-évaluées, et que leur marge de dumping et leur volume réel ou éventuel ne sont pas négligeables. En conséquence, suivant les directives du sous-ministre, conformément à l'alinéa 14(2)(c) de la Loi antidumping, je désire vous informer que, en vertu du paragraphe 14(1) de ladite Loi, le sous-ministre a fait, le 19 août 1982, une détermination préliminaire de dumping relativement auxdites marchandises.

Lors de la détermination préliminaire de dumping, on a déterminé les valeurs normales des marchandises susmentionnées provenant de la France, de la République fédérale d'Allemagne et du Royaume-Uni conformément au paragraphe 9(1) de ladite Loi. Les déductions prévues au règlement 5 ont été appliquées pour déterminer les valeurs normales des marchandises provenant de la République fédérale d'Allemagne et du Royaume-Uni. Dans le cas des marchandises susmentionnées provenant du Luxembourg, on a déterminé les valeurs normales des marchandises conformément à l'alinéa 9(5)(b) de la Loi.

On a déterminé les prix à l'exportation des marchandises susmentionnées provenant de la France, de la République fédérale d'Allemagne et du Royaume-Uni conformément au paragraphe 10(1) de ladite Loi. Les prix à l'exportation des marchandises susmentionnées provenant du Luxembourg ont été déterminés conformément à l'alinéa 10(2)(c) et à l'article 11 de la Loi antidumping."

L'enquête du sous-ministre a été ouverte à la suite d'une plainte déposée par Acier Casteel Inc. Elle visait toutes les marchandises en question importées entre le 1^{er} mars 1981 et le 28 mai 1982.

Sur réception de l'avis de détermination préliminaire de dumping, le secrétaire a adressé un avis d'ouverture d'enquête au sous-ministre, aux gouvernements du Luxembourg, de la France, de la République fédérale d'Allemagne et du Royaume-Uni, aux fabricants canadiens, aux importateurs et exportateurs des marchandises en question, ainsi qu'à d'autres personnes dont les noms figurent sur la liste d'envoi du Tribunal. Cet avis a paru dans la Partie I de la Gazette du Canada du 28 août 1982.

Au cours de la séance préalable à l'audience publique qui s'est tenue à Ottawa le 6 octobre 1982, le Tribunal a déposé un certain nombre de documents publics et confidentiels. Tous les documents publics ont été mis à la disposition des parties intéressées; les procureurs indépendants ont eu accès à tous les renseignements confidentiels fournis au Tribunal, après s'être engagés à ne les divulguer à personne. On a examiné les questions et problèmes clés, et convenu des procédures générales à suivre au cours de l'audience publique.

Des séances publiques et à huis clos se sont tenues à Ottawa à partir du 12 octobre 1982.

LES PARTICIPANTS

La plaignante, Acier Casteel Inc. était représentée à l'audience par un procureur; il a présenté des éléments de preuve à l'appui de sa plainte de préjudice sensible attribuable au dumping.

Plusieurs importateurs et exportateurs étaient aussi représentés à l'audience par des procureurs; ils ont présenté des éléments de preuve afin de s'opposer aux allégations du fabricant canadien.

LE PRODUIT

Le produit faisant l'objet de la présente enquête est décrit dans la détermination préliminaire du sous-ministre comme des palplanches métalliques, à l'exclusion des palplanches plates, originaires ou exportées du Luxembourg, de la France, de la République fédérale d'Allemagne et du Royaume-Uni.

Les palplanches métalliques sont des pièces d'acier laminé avec joints d'emboîtement sur les bords. On compte une grande gamme de profilés de poids différents; les palplanches sont conçues pour fournir le moyen le plus économique de répondre à diverses exigences en matière de résistance et d'utilisation. Elles sont fabriquées soit par laminage à froid, soit par laminage à chaud. Dans le cas du laminage à froid, on plie à froid une bande d'acier fabriquée auparavant par laminage à chaud. Les palplanches métalliques laminées à chaud sont moulées directement sur un laminoir à chaud.

Les palplanches métalliques se présentent sous diverses formes: profilés plats, profilés en L et en S, que l'on appelle profilés légers, et profilés en U et en Z, que l'on appelle profilés standardisés et lourds. Toutefois, les palplanches plates sont exclues de la détermination préliminaire de dumping du sous-ministre. La désignation L, S, U, ou Z attribuée aux profilés est déterminée selon la position du joint d'emboîtement, qui fait partie intégrante du profilé, par rapport à l'axe de la cloison des palplanches.

Le terme "module de flexion" est un terme d'ingénierie qui désigne un indice mathématique. Cet indice est exprimé en centimètres cubes par mètre ou en pouces cubes par pied, et permet de déterminer le degré de résistance des palplanches métalliques.

Les palplanches métalliques servent principalement de murs de soutènement. Elles sont utilisées à diverses fins. Les principales utilisations des profilés en L sont la stabilisation des bords des rivières, la fabrication de murs de talus, l'éclayage d'excavations, de fossés et de tranchées, etc. Les profilés en S servent également aux mêmes fins, toutefois, leur plus grande résistance permet de soutenir des charges plus lourdes et leur plus grande largeur permet de les enfoncer plus facilement. Les profilés en U sont

surtout utilisés pour l'étayage, lorsque des palplanches plus légères peuvent être utilisées, par exemple, dans le cas des batardeaux à faible pression d'eau et des cloisons ou parois peu profondes, étant donné qu'ils sont de forme symétrique et offrent des avantages spéciaux en ce qui concerne leur enfoncement. Les profilés en Z, qui sont plus lourds et dont la paroi est plus épaisse, sont utilisés lorsque des murs plus élevés et autoportants capables de supporter de lourds fardeaux sont nécessaires.

Voici d'autres applications courantes des palplanches métalliques: batardeaux armés à paroi simple, murs de bassin et quais, autres cloisons ancrées, structures de protection des rivages, parois de dérivation et murs parafoilles.

L'INDUSTRIE NATIONALE

Acier Casteel Inc. de Longueil (Québec) et deux plus petites sociétés, Armco Canada Ltd. de Etobicoke (Ontario) et Brockhouse Canada Limited de Bramalea (Ontario) assurent la production nationale de palplanches métalliques. Armco et Brockhouse produisent des profilés légers en petite quantité et n'ont pas appuyé la plainte. Aux fins de la présente enquête, Casteel fournit la grande partie de la production au Canada des marchandises en question et constitue l'industrie nationale.

Acier Casteel Inc. (Casteel) a été incorporée en 1951 sous le nom de Canadian Steel Sales Ltd. Au départ, la société faisait le commerce de la ferraille et, en 1961, elle a diversifié ses activités afin d'entreposer et de vendre des produits d'acier. La société a cessé de faire le commerce de la ferraille en 1966 et, en 1979, elle élargi ses activités afin de fabriquer des palplanches métalliques laminées à froid. Elle a acheté l'équipement de l'organisation Krupp de Essen (Allemagne de L'Ouest) et l'a installé à Longueil (Québec). C'est le 11 juin 1980 que la production de palplanches métalliques laminées à froid a débuté à Longueil.

Casteel commercialise son produit par l'entremise d'un distributeur exclusif au Canada, Cappco Tubular Products Limited, et d'un distributeur américain, Mississippi Valley Equipment Company, aux Etats-Unis. Elle possède des entrepôts à Montréal, à Hamilton et à Vancouver afin de répondre aux petites commandes.

LA PLAINTÉ

Le 23 janvier 1981, dans une enquête au sujet du dumping des palplanches métalliques en provenance du Luxembourg, de la France, de la République fédérale d'Allemagne et du Royaume-Uni, le Tribunal a rendu une conclusion d'absence de préjudice sensible. L'acceptation du produit de Casteel sur le marché canadien et la possibilité de remplacer le produit laminé à froid par le produit laminé à chaud constituaient des questions importantes lors de cette enquête.

Lors de l'audience relative à la présente enquête, le procureur de Casteel a allégué qu'au cours des vingt-deux mois qui se sont écoulés depuis la conclusion du mois de janvier 1981, le produit de la société a été accepté en grande partie comme un produit de remplacement satisfaisant du produit laminé à chaud. Il a allégué en outre que sur le marché américain, qui est beaucoup plus grand, Casteel a prouvé, ainsi que le montre l'expérience passée, que ses palplanches étaient de bonne qualité par rapport à une gamme encore plus vaste de produits, alors qu'elle n'a pu encore le démontrer au Canada, où la demande est plus restreinte. Il a aussi signalé le fait que le ministère des Travaux publics (T.P.C.) avait approuvé le produit de Casteel moins de quatre semaines après la conclusion du Tribunal en date du 23 janvier 1981 et que ce produit avait été utilisé avec succès dans dix projets de T.P.C. depuis son approbation. De plus, il a allégué que Casteel a été contrainte de limiter ses efforts de pénétration du marché canadien en raison du dumping sensiblement préjudiciable pratiqué par les quatre pays susmentionnés. La perte de ventes en faveur des importations sous-évaluées ainsi que l'érosion et la diminution des prix ont prétendument entraîné une sous-utilisation de la capacité et une baisse de la production, de l'emploi et des profits.

LA RÉPONSE

Les procureurs de TradeARBED Inc. ont soutenu que l'acceptation du produit de Casteel sur le marché canadien n'avait pas encore été établie, et que l'acceptation de son produit laminé à froid aux Etats-Unis n'était pas pertinente à l'enquête du Tribunal. Ils ont allégué en outre que le marché de ce produit se composait de deux secteurs: les projets du ministère des Travaux publics et le secteur

privé. Selon eux, T.P.C. a créé une demande pour le produit de Casteel en permettant le versement de primes au titre du contenu canadien des projets; dans tous les contrats de T.P.C. adjugés depuis le 25 février 1981, sauf deux, l'utilisation du produit de Casteel a été spécifiée et, dans six cas, une prime a été versée. En ce qui concerne les allégations formulées par la plaignante au sujet de l'érosion et de la diminution des prix, les procureurs ont affirmé que les comparaisons entre les offres de prix par tonne étaient invalides en raison des différences de poids entre les produits de chaque fabricant et des coûts additionnels occasionnés par le battage des palplanches. Ils ont fait appel à de nombreux témoins du secteur privé pour expliquer leurs réserves au sujet du produit de Casteel. Les procureurs ont aussi signalé que, indépendamment de la question de l'acceptabilité de ce produit, Casteel devait engager des coûts supplémentaires pour fabriquer un produit laminé à froid acceptable, tels que les coûts du soudage, de la manutention et du battage du produit, ainsi que des tests, des arrêts de travail et des mises au rancart. Bien que Casteel ait semblé vouloir engager ces coûts afin de prouver la qualité de son produit, ces facteurs ont eu une incidence importante sur les résultats financiers de la société.

Le procureur d'Estel Hoesch Werke AG, de l'Allemagne de l'Ouest, appuyé par le directeur-gérant de la Division des produits laminés à chaud de Thyssen Canada Limited, a fait remarquer, pour sa part, qu'aucune publicité n'entoure les résultats des tests, alors que cela aurait pu persuader les clients potentiels de l'acceptabilité du produit de Casteel. Il a aussi allégué que cette dernière société ne disposait pas de techniciens compétents au Canada, qu'elle n'avait pas produit de manuel pour la manutention du produit laminé à froid au Canada, et qu'elle ne pouvait approvisionner le marché total parce que ses profilés lourds se limitent à 2,100 mm³/m, sans les soudages. Son argumentation comportait deux autres points, à savoir que l'importateur, Thyssen, ne possédait aucun stock au Canada et que 66 pour cent de ses ventes étaient effectuées sur la côte Ouest, région qui est très peu desservie par le distributeur de Casteel. Il a terminé son argumentation en demandant que le Tribunal conclue à l'absence de préjudice sensible et, sinon, qu'il exclue l'Allemagne de l'Ouest d'une conclusion de préjudice.

Le procureur de Sacilor-Aciéries et Laminoirs de Lorraine, de France, a soutenu de son côté que le marché canadien des palplanches métalliques laminées à froid est petit en raison de la gamme restreinte des modules de flexion possibles dans ce produit; néanmoins, Casteel s'est accaparé de ce marché. Il a également affirmé que si l'on imposait des droits anti-dumping, le marché rétrécirait davantage parce que certains utilisateurs se tourneraient vers des produits de remplacement. Il a aussi laissé entendre qu'il était plus avantageux pour le marché canadien de l'Ouest, compte tenu des considérations de fret, de s'approvisionner en Europe et que, de fait, la plus grande partie du produit de Sacilor était vendue dans l'Ouest du Canada. Il a demandé au Tribunal de rendre une conclusion négative et, sinon, d'exclure d'une conclusion de préjudice le produit provenant de la France.

ETUDE DU PRÉJUDICE SENSIBLE

Dans la présente enquête, la plaignante, les pays et les marchandises en cause sont les mêmes que ceux faisant l'objet de l'enquête précédente (ADT-10-80), sauf pour ce qui est de l'exclusion spécifique des palplanches plates dans la présente détermination préliminaire du sous-ministre.

Dans sa conclusion du 23 janvier 1981, le Tribunal affirmait:

"Le Tribunal conclut qu'il n'y a actuellement aucun rapport de cause à effet entre la plainte de dumping de Casteel et son incapacité d'accaparer une part importante du marché. Il ne s'agit pas d'une situation dans laquelle un fabricant canadien offre un produit de remplacement accepté pour des produits importés sous-évalués, et est incapable d'atteindre un niveau rentable de ventes en raison des bas prix des importations sous-évaluées. L'acceptation générale du produit laminé à froid de Casteel qui, selon les utilisateurs canadiens, est nouveau sur le plan de la conception et des propriétés, dépendra de la capacité du producteur d'établir un dossier satisfaisant en ce qui concerne le rendement. Tant qu'il n'aura pas réussi, les prix demeureront probablement d'une importance secondaire et l'objectif du requérant au chapitre du volume des ventes nationales ne sera probablement pas atteint. Le Tribunal est convaincu que Casteel fabrique des marchandises semblables et que sa production est menacée par le préjudice sensible à l'avenir, mais que la cause est attribuable à son échec, jusqu'à maintenant, en ce qui concerne l'acceptation générale de son produit plutôt qu'au dumping des palplanches métalliques en provenance des quatre pays susmentionnés. Si la société était en mesure à

l'avenir de démontrer que ses produits peuvent être acceptés comme produits de remplacement satisfaisants pour les produits laminés à chaud dans une diversité d'installations représentatives et que sa production subit un préjudice sensible en raison du dumping des palplanches métalliques importées, elle possède ses recours."

Casteel estime maintenant avoir démontré que son produit est largement accepté et juge que le dumping est sensiblement préjudiciable à sa production, d'où l'enquête actuelle.

Comme l'acceptation de ce produit revêt une importance primordiale dans la présente enquête, une grande partie des témoignages et de l'argumentation a été axée sur ce facteur. Le témoignage du représentant de T.P.C. qui parlait au nom du plus grand utilisateur canadien de palplanches occupe encore une place importante dans l'enquête. Il convient de se rappeler que, dans son énoncé des motifs en 1981, le Tribunal a expressément indiqué que Casteel devait obtenir l'acceptation de son produit par T.P.C. si elle voulait que ses palplanches soient généralement acceptées sur le marché.

À la suite de visites effectuées par le représentant de T.P.C. à certaines installations de palplanches métalliques laminées à froid en Allemagne et en Hollande et d'un test de battage du produit de Casteel fait à Hamilton (Ontario) ainsi qu'après le test de nouveaux échantillons de ce produit réalisé par le ministère de l'Energie, des Mines et des Ressources pour le compte de T.P.C., Casteel a été informée en février 1981 que son produit était acceptable pour des projets maritimes de T.P.C. Au cours du même mois, la société a reçu sa première commande de T.P.C. En juillet 1981, Casteel a présenté des échantillons de ses profilés renforcés de palplanches métalliques et de ses pilots-caissons pour qu'ils soient soumis à des tests. En octobre de la même année, T.P.C. l'a informé qu'elle pourrait offrir ses profilés renforcés pour le projet de Matane et, en avril 1982, la société a reçu un rapport officiel confirmant que, suivant le test, il n'existait aucune raison sur le plan métallurgique pour interdire l'utilisation des palplanches métalliques renforcées. Entre février 1981 et août 1982, plus de 2,000 tonnes métriques de palplanches de Casteel ont dans l'ensemble été utilisées dans dix des douze projets de T.P.C. L'acceptation du produit par T.P.C., à la suite

tant du test que de la mise en application, est donc établie. Cela ne veut pas dire que Casteel a été le fournisseur élu de T.P.C. parce que ses palplanches étaient préférées au produit étranger ou qu'elles étaient moins chères. Ce choix témoigne plutôt d'une politique permanente du gouvernement fédéral selon laquelle les soumissions dans une adjudication de contrats doivent comprendre une offre de prix pour le produit canadien lorsqu'il est disponible, ainsi que d'une politique d'achat de produits "fabriqués au Canada", laquelle permet le versement d'une prime substantielle à l'utilisation du produit canadien accepté.

Outre leur utilisation dans des projets de T.P.C., les palplanches de Casteel ont été choisies dans plus de soixante autres projets réalisés entre les Maritimes et la Colombie-Britannique en 1981 et au cours des huit premiers mois de 1982, et ce pour un total de plus de 3,000 tonnes métriques.

Casteel a également très bien réussi à développer un marché d'exportation. En 1981 et au premier semestre de 1982, le volume de ses exportations aux Etats-Unis était supérieur à celui de toutes les palplanches métalliques (laminées à chaud et à froid) en provenance de toutes sources qui ont été utilisées au Canada pendant la même période. Dans son témoignage, le président de Mississippi Valley Equipment Company, distributeur américain de Casteel et l'un des premiers fournisseurs de palplanches métalliques aux Etats-Unis, était d'avis que le produit de Casteel avait accaparé entre 10 et 15 pour cent du marché américain des palplanches métalliques (à l'exclusion des palplanches plates) en 1982. Il a affirmé que le produit de Casteel avait été utilisé dans plus de deux cent projets aux Etats-Unis et dans certains autres pays étrangers. Ces travaux ont été effectués dans de nombreuses conditions différentes de battage, comprenant toutes sortes de construction et de sol, et bon nombre d'entre eux ont été réalisés dans l'eau, ce qui exigeait des joints très étanches. Toutes ces installations se sont avérées une réussite et le président de la société a estimé que non seulement elles prouvaient le succès de la méthode du laminage à froid des palplanches métalliques de Casteel, mais aussi qu'elles vérifiaient et démontraient l'intégrité et l'étanchéité du type de joints. Il a ajouté que le produit de Casteel avait été utilisé dans des projets comportant des palplanches dont le poids pouvait atteindre 1,500 tonnes et que Mississippi Valley Equipment avait fourni ce produit à certains des plus grands entrepreneurs aux Etats-Unis.

Comme Casteel a prouvé la qualité de son produit en 1981 et 1982, le Tribunal est convaincu que cette société a démontré que ses produits sont acceptés comme produits de remplacement satisfaisants du produit laminé à chaud dans une diversité d'installations représentatives.

Cela ne veut pas dire que le produit de Casteel a été accepté par tous comme un substitut satisfaisant du produit laminé à chaud. L'installation des palplanches métalliques sur les chantiers ne relève pas d'une technique précise. Elle dépend d'un certain nombre de facteurs et l'intégrité de la palplanche n'en est qu'un parmi plusieurs. Elle dépend également de l'application de techniques d'installation appropriées, des dimensions appropriées de l'équipement servant à l'installation des palplanches et de l'interprétation exacte des relevés de sondage. Des problèmes d'installation risquent d'entraîner des coûts additionnels importants, même s'il est reconnu que ces problèmes peuvent aussi bien être causés par les palplanches laminées à chaud que par les palplanches laminées à froid. Il n'est donc pas surprenant que certains ingénieurs-conseils, entrepreneurs et utilisateurs accordent nettement la préférence au produit laminé à chaud lorsqu'ils doivent choisir entre un produit laminé à chaud bien établi sur le marché et le nouveau produit laminé à froid. Ce fait a été mentionné par un certain nombre de témoins qui ont éprouvé des problèmes avec le produit laminé à froid et par d'autres qui n'ont pas utilisé le produit laminé à froid et ne sont pas convaincus qu'il sera plus facile à installer ou donnera de meilleurs résultats que le produit laminé à chaud. Même s'il ressort de ces témoignages que certains utilisateurs de palplanches métalliques refusent d'acheter le produit laminé à froid et que, par conséquent, Casteel ne peut certainement pas s'attendre à accaparer la totalité du marché canadien de la palplanche, le fait demeure que le produit de Casteel a été généralement accepté comme un produit satisfaisant. L'acceptabilité du produit n'empêche pas maintenant Casteel d'accroître sa part du marché canadien.

En ce qui concerne la question de déterminer si un préjudice sensible a été causé par le dumping des marchandises en question, il faut souligner que, au cours de 1981-1982, les produits originaires des pays en question et de Casteel accaparaient ensemble environ 90 pour cent du marché canadien. Les importations originaires de ces pays étaient donc la principale source de concurrence de Casteel.

Casteel n'a pu réduire la part du marché dont jouissaient les pays en question. Entre janvier 1981 et juin 1982 sa part du marché a été inférieure à 20%, mais n'eut été le fait que 40% du volume de ses commandes provenaient du ministère des Travaux publics en raison de la politique d'achat qui privilégiait les produits "fabriqués au Canada", la part de Casteel aurait été sensiblement inférieure.

Il existe de nombreux cas où des commandes autres que celles du ministère des Travaux publics ont été perdues au profit des importations sous-évaluées à bas prix et où Casteel a dû réduire ses prix pour obtenir des commandes. Un examen de la liste exhaustive des commandes perdues par Casteel au profit des importateurs révèle que ces derniers avaient tendance à réduire à l'excès les prix des palplanches sous-évaluées, sans compter que chaque fois que Casteel a réussi à obtenir des commandes, elle a dû abaisser ses prix.

Ces facteurs ont influé sur les résultats financiers de Casteel. En fait, la rentabilité de sa production destinée à la consommation intérieure aurait été moins bonne si Casteel n'avait pu imputer une partie de ses coûts fixes à sa production pour le marché d'exportation (même si le ratio de la marge bénéficiaire nette des ventes à l'exportation était aussi peu favorable, que celui des ventes intérieures, les exportations ont contribué sensiblement à faire face aux coûts fixes).

Enfin, avec une capacité de production suffisante pour approvisionner la totalité du marché canadien et même une partie du marché des exportations, Casteel a considérablement sous-utilisé cette capacité, en raison essentiellement de son incapacité d'accroître sa part du marché canadien.

Compte tenu de tous ces effets du dumping, le Tribunal est convaincu que la production de Casteel a subi un préjudice sensible et que, à moins que des mesure antidumping ne soient imposées, la production de Casteel continuera à subir un préjudice sensible à l'avenir.

Comme il a été soutenu que Casteel avait été exclue du marché de l'Ouest du Canada en raison des coûts élevés du transport, il convient d'apporter quelques précisions à ce sujet. Le produit de Casteel a été vendu à la grandeur

du pays, mais ses ventes dans l'Ouest du Canada, même si elles sont loin d'être insignifiantes, ont été beaucoup plus faibles qu'en Ontario et au Québec. Dans une certaine mesure, ce fait découle d'un écart pouvant atteindre \$40 la tonne métrique (environ 6% du prix de vente) entre ses frais de transport et ceux des pays européens qui exportent leurs produits vers la côte Ouest. Toutefois, le handicap que posent les marges moyennes pondérées importantes de dumping dont jouissent les importations sous-évaluées qui sont écoulées sur ce marché est bien plus important pour Casteel.

Le Tribunal a également examiné les arguments avancés pour exclure certains pays d'une conclusion de préjudice sensible.

Premièrement, il a été soutenu que l'exclusion était justifiée pour des motifs de peu d'importance. Même si les quatre pays en question ne se partageaient pas également le marché canadien, le volume de leurs importations était assez important. Le Tribunal est convaincu que ce sont les répercussions globales du dumping qui doivent être étudiées dans ce cas pour déterminer le préjudice sensible subi par les producteurs canadiens.

Deuxièmement, le Tribunal a considéré la position adoptée par le représentant de Thyssen Canada Limited (le seul importateur en quantités importantes du produit originaire de l'Allemagne de l'Ouest en 1981-1982) selon lequel, suite à la conclusion rendue par le Tribunal en 1981, Thyssen avait décidé d'offrir sur le marché canadien des palplanches laminées à chaud originaires de l'Allemagne de l'ouest sur une base sélective et en s'imposant elle-même des restrictions afin de ne pas causer de préjudice aux producteurs canadiens. La compagnie avait posé quatre principes pour le maintien de ses ventes de palplanches métalliques.

- 1) "Que les ventes sur le marché de Vancouver ne soient pas susceptibles ou moins susceptibles de causer un préjudice pourvu que, en aucun cas, des matériaux invendus (stock) ne soient importés;
- 2) que la limitation des ventes dans l'Est du Canada ou via l'Est du Canada soit supprimée si des avantages autres que le prix permettent d'obtenir une commande pourvu que, en aucun cas, des matériaux invendus (stock) ne soient importés;


- 3) que notre prix d'achat soit plus élevé que les valeurs normales établies;
- 4) que nous communiquions avec la plaignante et surveillions sa réaction à nos activités." (Traduction)

Les chiffres relatifs à la part du marché des exportations originaires de l'Allemagne de l'Ouest semblent étayer cette prétention. En 1980, l'Allemagne de l'Ouest était de loin le plus important fournisseur sur le marché canadien, accaparant plus d'un tiers du marché. En 1981, suite à la décision de Thyssen de limiter ses importations, les importations originaires de l'Allemagne de l'Ouest ont chuté sensiblement et leur part du marché a diminué de plus de 25 points. Au cours du premier semestre de 1982, la part du marché de l'Allemagne de l'Ouest a continué de chuter pour ne représenter qu'un septième du pourcentage détenu en 1980. Un examen des activités de Thyssen sur le marché permet également d'étayer cette affirmation. Après avoir considéré l'intention avouée de Thyssen, la façon dont elle y a donné suite au cours de la période ayant suivi la conclusion du Tribunal en 1981 et le rôle négligeable qu'elle a joué dans les problèmes de Casteel, le Tribunal est convaincu que le dumping des marchandises en question originaires de l'Allemagne de l'Ouest n'a pas causé, ne cause pas, ni n'est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables.

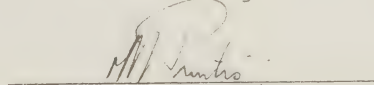
CONCLUSION

Compte tenu des éléments de preuve qui lui ont été présentés, le Tribunal conclut que le dumping des palplanches métalliques originaires des pays en question, à l'exception de la République fédérale d'Allemagne, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables.

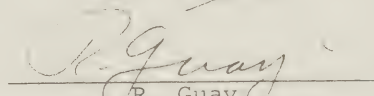
Membre président:


H. Perrigo

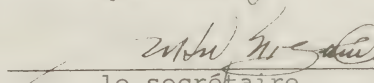
Membre:


M.R. Prentis

Membre:


R. Guay

Témoin:


le secrétaire
M.J.W. Brazeau



Ottawa, Canada
K1A 0G5

CAI
FN 100
- F31

STEEL SHEET PILING EXCLUDING STEEL FLAT WEB SHEET PILING,
ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM LUXEMBOURG, FRANCE,
THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY AND THE UNITED KINGDOM

Finding of the Anti-dumping Tribunal
in Inquiry No. ADT-10-82
under Section 16 of the Anti-dumping Act

Place of Hearing: Ottawa, Ontario

Preliminary Sitting: October 6, 1982

Public Hearing: October 12, 13, 14, 15, 16,
18, 19, 1982

Participants: J.M. Coyne, Q.C.,
for Acier Casteel Inc.
(Complainant)

John D. Richard, Q.C.,
Richard Dearden
for TradeARBED Canada Inc.
(Importer)

Glen A. Cranker,
for Estel Hoesch Werke AG
(Exporter)

D.W. Schrenk,
for Thyssen Canada Limited
(Importer)

Albert Pougin
de la Maisonneuve,
for Sacilor-Aciéries et
Laminaires de Lorraine
(Exporter)

Georges Jan,
for Francosteel Canada Inc.
(Importer)

ANTI-DUMPING TRIBUNAL

Chairman:	Robert J. Bertrand, Q.C.
Vice-Chairman:	H. Perrigo
Member:	A.L. Bissonnette, Q.C.
Member:	M.R. Prentis
Member:	Raynald Guay
Secretary:	M.J.W. Brazeau

Address all communications to:

The Secretary
Anti-dumping Tribunal
19th Floor
Journal Tower South
365 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5



Inquiry No.: ADT-10-82

Wednesday, the 17th day of November 1982

PANEL: H. PERRIGO, PRESIDING MEMBER

M.R. PRENTIS, MEMBER

R. GUAY, MEMBER

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF THE
ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

STEEL SHEET PILING EXCLUDING STEEL FLAT WEB SHEET PILING,
ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM LUXEMBOURG, FRANCE,
THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY AND THE UNITED KINGDOM

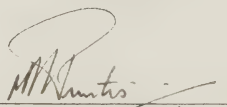
F I N D I N G

The Anti-dumping Tribunal, having conducted an inquiry under the provisions of subsection 16(1) of the Anti-dumping Act, consequent upon the issue by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise of a preliminary determination of dumping dated August 19, 1982, respecting the above-mentioned goods, finds, pursuant to subsection 16(3) of the Anti-dumping Act that the dumping of steel sheet piling excluding steel flat web sheet piling, originating in or exported from Luxembourg, France and the United Kingdom has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods, but that the dumping of the subject goods originating in or exported from the Federal Republic of Germany has not caused, is not causing and is not likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.

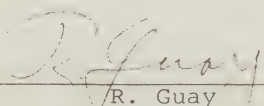
Presiding Member:


H. Perrigo

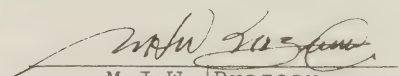
Member:

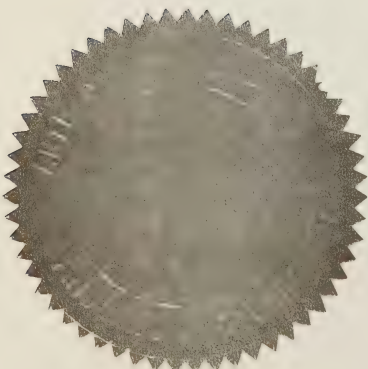

M.R. Prentis

Member:


R. Guay

Witnessed:


M.J.W. Brazeau
Secretary



INQUIRY UNDER SECTION 16 OF THE
ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

STEEL SHEET PILING EXCLUDING STEEL FLAT WEB SHEET PILING,
ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM LUXEMBOURG, FRANCE,
THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY AND THE UNITED KINGDOM

PANEL: H. PERRIGO, PRESIDING MEMBER

M.R. PRENTIS, MEMBER

R. GUAY, MEMBER

STATEMENT OF REASONS

The Anti-dumping Tribunal, pursuant to subsection 16(1) of the Anti-dumping Act, conducted an inquiry respecting the preliminary determination of dumping made by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise on August 19, 1982. The Notice of Preliminary Determination of Dumping was published in Part I of the Canada Gazette of August 28, 1982.

On August 19, 1982 the Secretary of the Tribunal received a letter from the Director General, Special Assessment Programs, National Revenue, Customs and Excise, dated the same day, which reads in part:

"On April 1, 1982, pursuant to subsection 13(1) of the Anti-dumping Act, the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise caused an investigation to be initiated with respect to dumping into Canada of steel sheet piling excluding steel flat web sheet piling, originating in or exported from Luxembourg, France, the Federal Republic of Germany and the United Kingdom.

As a result of the investigation, the Deputy Minister is satisfied that the mentioned goods have been or are being dumped and the margins of dumping of the dumped goods and the actual or potential volume thereof are not negligible. Therefore, on instructions of the Deputy Minister, pursuant to paragraph 14(2)(c) of the Anti-dumping Act, I wish to inform you that under subsection 14(1) of the said Act, on August 19, 1982, the Deputy Minister made a preliminary determination of dumping with respect to the above goods.

In making the preliminary determination of dumping, the normal values on the mentioned goods from France, the Federal Republic of Germany and the United Kingdom were determined pursuant to subsection 9(1) of the said Act. Regulation 5 allowances were extended in the determination of normal values on these goods from the Federal Republic of Germany and the United Kingdom. In the case of the mentioned goods from Luxembourg, normal values were established pursuant to paragraph 9(5)(b) of the Act.

The export prices on the above goods from France, the Federal Republic of Germany and the United Kingdom were determined pursuant to subsection 10(1) of the said Act. On the mentioned goods from Luxembourg, export prices were established under paragraph 10(2)(c) and section 11 of the Anti-dumping Act."

The Deputy Minister's investigation was initiated as a result of a complaint filed by Acier Casteel Inc. The investigation period covered imports of the subject goods from March 1, 1981 to May 28, 1982.

Upon receipt of notice of the preliminary determination of dumping, the Secretary sent a Notice of Commencement of Inquiry to the Deputy Minister, the governments of Luxembourg, France, the Federal Republic of Germany and the United Kingdom, the Canadian manufacturers, the importers and the exporters of the subject goods, and others on the Tribunal's mailing list. This notice was published in Part I of the Canada Gazette of August 28, 1982.

At the preliminary sitting held in Ottawa on October 6, 1982, the Tribunal filed a number of public and confidential exhibits. All public exhibits were made available to interested parties and independent counsel had access to all confidential information provided to the Tribunal, under their undertaking that confidential information would not be disclosed to anyone. Key issues and problem areas were examined and the general procedures to be followed at the public hearing were discussed and agreed upon.

Public and in camera sessions were held in Ottawa, commencing on October 12, 1982.

THE PARTICIPANTS

The complainant, Acier Casteel Inc., was represented by counsel at the hearing and submitted evidence in support of its claim of material injury due to dumping.

A number of importers and exporters also attended the hearing with their counsel and they submitted evidence to counter the allegations of the Canadian manufacturer.

THE PRODUCT

The product under consideration in this inquiry is described in the Deputy Minister's preliminary determination as steel sheet piling excluding steel flat web sheet piling, originating in or exported from Luxembourg, France, the Federal Republic of Germany and the United Kingdom.

Steel sheet piling shapes are rolled steel members with interlocking joints along their edges. Manufactured in broadly defined profile types and in a graduating series of weights, they are designed to provide the most economical means of meeting various strength and service requirements. They are produced by using either the cold formed or hot rolled process. The cold formed process involves the bending in a cold state of steel strip previously manufactured by a hot rolled process. Hot rolled steel sheet piling is moulded directly on a hot bed rolling mill.

The profile types comprise flat webbed sections, L- and S-sections, identified as light sections, and U- and Z-sections, identified as standard and heavy sections. Flat web sheet piling, however, is excluded from the Deputy Minister's preliminary determination of dumping. The profile designation of the L-, S-, U- and Z-sections is determined by the position of the interlock or connecting device, which is an integral part of the profile, in relation to the axis of the sheet piling wall.

The term "section modulus" is an engineering term referring to a mathematical index. It is expressed in centimetres cubed/metre or in inches cubed/foot and enables one to specify a certain strength of sheet piling.

The basic function of sheet piling is to act as a continuous retaining wall carrying horizontal loads from fill. It is used in a wide variety of applications. The primary uses for L-sections are for river bank stabilization, embankment toe walls, shoring of excavations, ditches, trenches, etc. S-sections are also used for the same purposes, where their higher strength values permit them to bear heavier loads and their greater width allows for faster progress in pile driving. U-sections are preferred for shoring, in the lighter applications, as for example in

lower head cofferdams and shallow bulkheads or walls, as they are symmetrical in shape and offer special advantages in driving. The Z-sections, which are heavier and thicker-walled, are used in applications where higher, free-standing walls capable of supporting heavy burdens are required.

Other common applications for steel sheet piling are in single-wall braced cofferdams, dock walls and wharves, other anchored bulkheads, shore protection structures and cut-off and core walls.

THE DOMESTIC INDUSTRY

Acier Casteel Inc., Longueuil, Quebec, and two smaller companies, Armco Canada Ltd., Etobicoke, Ontario and Brockhouse Canada Limited, Bramalea, Ontario, comprise the Canadian industry for steel sheet piling. Armco and Brockhouse produce small volumes of light weight sections and did not support the complaint. Casteel constitutes the major proportion of production in Canada of the subject goods and is considered the domestic industry for the purposes of this inquiry.

Acier Casteel Inc. (Casteel) was incorporated in 1951 under the name of Canadian Steel Sales Ltd. The company was initially involved in the scrap steel business and in 1961 it diversified its operations to include the warehousing and merchandising of steel products. The company withdrew from the scrap processing business in 1966, and in 1979 it expanded its operations to include the manufacture of cold formed steel sheet piling. The equipment involved was purchased from the Krupp organization of Essen, West Germany, and was relocated to Longueuil, Quebec. Production of cold formed steel sheet piling commenced in Longueuil on June 11, 1980.

Casteel markets its product through its exclusive distributor, Cappco Tubular Products Limited in Canada and through its American distributor, Mississippi Valley Equipment Company in the United States. Warehouse facilities are maintained in Montreal, Hamilton and Vancouver to service smaller orders out of stock.

THE COMPLAINT

On January 23, 1981, the Tribunal made a finding of no material injury respecting the dumping of steel sheet piling from Luxembourg, France, the Federal Republic of Germany and the United Kingdom. Acceptance of the Casteel product in the Canadian market and the substitutability of cold formed product for hot rolled product were major issues at that inquiry.

At the hearing of the present inquiry, counsel on behalf of Casteel claimed that in the 22 months since the January 1981 finding, a significant measure of acceptance of the Casteel product as a substitute for hot rolled product has been achieved. Counsel claimed that in the much larger U.S. market, Casteel piling has a proven performance record over an even broader range of product than has yet been possible in Canada, with its more limited demand. Counsel also stressed the fact that the Department of Public Works (D.P.W.) approved Casteel's product less than 4 weeks after the Tribunal's January 23, 1981 finding, and Casteel product has been successfully used on ten D.P.W. projects since the D.P.W.'s approval. It was further alleged that Casteel was constrained in its efforts to penetrate the Canadian market because of the materially injurious dumping from the four named countries. Lost sales to dumped imports and price erosion and suppression allegedly resulted in underutilization of capacity and reduced production, employment and profits.

THE RESPONSE

Counsel on behalf of TradeARBED Inc. argued that acceptance of the Casteel product in the Canadian marketplace has not yet been established, and that acceptance of the cold formed Casteel product in the U.S. is irrelevant to the Tribunal's inquiry. Counsel further claimed that there are two segments of the market: Department of Public Works' projects and the private sector. The D.P.W., according to counsel, created a demand for Casteel product by permitting payment of premiums for Canadian content in projects; in all but two of the D.P.W. contracts awarded since February 25, 1981, the D.P.W. specified that Casteel product be used, and in six instances a premium was paid. Regarding allegations by the complainant of price erosion and suppression, counsel

asserted that comparisons of price bid per ton were invalid because of tonnage differences for each manufacturer and the additional costs involved in driving piling. Counsel called numerous witnesses from the private sector to elucidate their reservations concerning the Casteel product. Counsel also stressed that quite apart from the question of acceptability of the Casteel product, there were additional costs of producing an acceptable cold formed product, such as the additional costs of welding, handling and driving the product, as well as costs for testing and work stoppages and scrappage. While Casteel appeared to be willing to incur these costs in order to establish a "track record" for its product, these factors had a material impact on the financial results of the company.

Counsel for Estel Hoesch Werke AG of West Germany supported by the Manager of Hot Rolled Products Division of Thyssen Canada Limited, noted the lack of publicized test results which could persuade potential customers of the acceptability of Casteel product. Counsel also claimed that Casteel does not have expert technical assistance in Canada, has not produced a handbook for the handling of cold formed product in Canada, and cannot service the total market because its heavy sections are limited to $2100\text{mm}^3/\text{m}$ without going into weldments. Two further points of argument were that the importer, Thyssen, does not inventory in Canada and 66% of its sales are on the west coast, an area very lightly serviced by Casteel's distributor. Counsel concluded his argument with a request for a finding of no material injury, and failing that, a request for the exclusion of West Germany from an injury finding.

Counsel for Sacilor-Aciéries et Laminoirs de Lorraine of France argued that the Canadian market for cold formed steel sheet piling is small because of the limited range of section modulus possible in the cold formed product; nevertheless, Casteel has acquired this market. Counsel further asserted that if anti-dumping duties were applied, the market would become even smaller because certain users would employ substitute systems. It was also suggested that due to freight considerations it was more advantageous for the western Canadian market to purchase from Europe, and in fact most of the Sacilor product was sold in western Canada. Counsel requested a negative finding but failing that, an exclusion from an injurious finding was requested for product from France.

CONSIDERATION OF MATERIAL INJURY

In the current inquiry, the complainant, the subject countries and the subject goods are the same as in the previous inquiry (ADT-10-80) except for the specific exclusion of steel flat web sheet piling in the current preliminary determination by the Deputy Minister.

In its finding of January 23, 1981, the Tribunal stated:

"The Tribunal finds no present causal relationship between the dumping complaint of Casteel and its inability to secure a significant share of the market. This is not a situation in which a domestic producer offers an accepted substitute for dumped imported products, and is unable to attain a profitable level of sales because of the lower prices of dumped imports. Widespread acceptance of the Casteel cold formed product, which is perceived by Canadian users as new in terms of its design and properties, will depend on the producer's ability to develop a satisfactory performance record. Until that is achieved, prices are likely to remain of secondary importance, and the complainant's domestic sales volume target appears unlikely to be attained. The Tribunal is persuaded that Casteel produces like goods and that its production is threatened with material injury in the future, but the cause is attributable to its failure so far to achieve wide product acceptance, rather than to the dumping of steel sheet piling from the four named countries. Should it be able in the future to demonstrate that its products have a significant measure of acceptance as satisfactory substitutes for hot rolled products in a diversity of representative steel sheet piling installations, and that its production is being materially injured by the dumping of imported steel sheet piling, it has its recourse".

Casteel now considers that it has attained that significant measure of product acceptance and that its production is being materially injured by dumping, and hence the current inquiry.

As product acceptance is of central significance in this inquiry, much of the testimony and argument was focussed on it. Once again, speaking for the largest Canadian user of piling, the testimony of the representative of the D.P.W. figured importantly. It will be recalled that in its statement of reasons in 1981, the Tribunal commented specifically on Casteel's need to obtain D.P.W. acceptance of its product if its piling was to gain widespread acceptance in the market.

Following visits by the D.P.W. representative to certain cold formed steel sheet piling installations in Germany and Holland and to a test drive of Casteel product in Hamilton, Ontario, and after the testing of new samples of Casteel product by the Department of Energy, Mines and Resources on behalf of D.P.W., Casteel was advised in February 1981 that its product was acceptable on D.P.W. marine projects. In that same month, Casteel received its first order for a D.P.W. project. In July 1981, Casteel submitted for testing samples of its reinforced steel sheet piling sections and of its box pile sections. In October that year it was advised by the D.P.W. that it might offer reinforced sections on the Matane project, and in April 1982, Casteel received a formal test report confirming that there was no metallurgical reason to preclude the use of reinforced steel sheet piling. Over the period February 1981 to August 1982, a total of over 2,000 metric tonnes of Casteel piling was supplied on 10 D.P.W. projects (there were 12 D.P.W. projects during that period). Accordingly, product acceptance by the D.P.W., both by test and by application, is established. This is not to say that Casteel was the successful supplier because its piling was preferred over offshore product or because it was cheaper. Rather it reflected a standing federal government policy that contract bids include a quote on Canadian product when it is available, and a "Buy Canadian" policy that permits payment of a substantial premium for the use of accepted Canadian product.

In addition to its use on D.P.W. projects, Casteel piling was selected in over 60 non-D.P.W. projects from the Maritimes to British Columbia during 1981 and the first 8 months of 1982, totalling over 3,000 metric tonnes.

Casteel has also been most successful in developing an export market. During 1981 and the first half of 1982, it shipped a larger tonnage to the U.S.A. than the total tonnage of steel sheet piling (hot rolled and cold formed combined) from all sources used in Canada during the same period. The president of Mississippi Valley Equipment Company, Casteel's U.S. distributor and one of the leading suppliers of steel sheet piling in the U.S.A., testified that he believes Casteel product has taken between 10 and 15 percent of the U.S. market for steel sheet piling (excluding flat web) in 1982. He stated that the Casteel product has been used in

over 200 jobs throughout the United States and some other foreign countries. These jobs have been carried out under many different driving conditions, spanning every kind of construction and all types of soil conditions, with many of the jobs being in water which required interlocks that were watertight. He added that all have been successful installations and he considered that they have not only proven the success of the Casteel cold formed method of rolling steel sheet piling but also have tested and proven the integrity and water tightness of the Casteel type of interlock. He continued that the Casteel product has been used on jobs of up to 1,500 tons and that Mississippi Valley Equipment has supplied Casteel product to some of the largest contractors in the U.S.A.

In the light of Casteel's performance record during 1981 and 1982 the Tribunal is satisfied that Casteel has demonstrated that its products have a significant measure of acceptance as satisfactory substitutes for hot rolled products in a diversity of representative steel sheet piling installations.

This is not to say that the Casteel product has achieved universal acceptance as a satisfactory substitute for the hot rolled product. The installation of steel sheet piling at the job site is not an exact science. Successful installation is dependent on a number of factors, of which the integrity of the piling is but one. It is also dependent on the application of proper installation techniques, proper sizing of piling equipment, and accurate interpretations of soil boring records. Installation difficulties may cause heavy additional costs, although it is clear that such difficulties can arise with both hot rolled and cold formed piling. Faced with the choice between the long-established hot rolled product and the newer cold formed product, it is not surprising that some consulting engineers, contractors and users retain strong preferences for the hot rolled product. This was brought out in testimony of a number of witnesses who have encountered difficulties with the cold formed product, and of others who have not used cold formed product and are not persuaded that it will install or perform as well as the hot rolled product. While it is apparent from this testimony that there are users of steel sheet piling who reject the cold formed product and that accordingly Casteel certainly cannot expect to capture the entire Canadian

market for piling, the fact remains that Casteel's product has achieved a substantial and widespread measure of acceptance as a viable product. Product acceptability is not now an obstacle preventing Casteel's attainment of a larger share of the Canadian market.

In considering the question of whether material injury has been caused by the dumping of the subject goods, it is noteworthy that, throughout the 1981 to 1982 period, products from the subject countries and from Casteel combined accounted for about 90 percent of the Canadian market. Imports from these countries were therefore the predominant source of competition for Casteel.

Casteel has been frustrated in its attempt to capture market share from the named countries. Its share for the period January 1981 to June 1982 was less than 20%, and had it not been for the 40% of its order volume that was for D.P.W. projects on which it enjoyed a "Buy Canadian" preference, Casteel's share would have been substantially smaller than that.

There is abundant evidence of non-D.P.W. orders lost to dumped imports at lower prices, and of price suppression suffered by Casteel in competing for orders. An examination of a comprehensive list of orders lost by Casteel to imports reveals a general pattern of under-bidding by imports of dumped piling, and in those cases where Casteel was successful in obtaining orders, price discounting was the rule.

The consequence for Casteel was an unsatisfactory financial performance. Indeed, the profitability of its production for domestic consumption would have been worse had Casteel not been able to spread its fixed costs over its production for both domestic and export markets (the latter sales, although showing a net profit ratio that was similarly unfavorable, did make a sizeable contribution to meeting fixed costs).

Finally, with production capacity sufficient to supply the entire Canadian market, and with room to spare for exports, Casteel suffered significant underutilization of production capacity, essentially caused by its inability to break out from its minor share of the Canadian market.

Taking into account all of the foregoing effects of dumping, the Tribunal is persuaded that Casteel's production has suffered material injury, and that unless the dumping is prevented by the imposition of anti-dumping measures, Casteel's production will continue to suffer material injury in the future.

As it was argued that Casteel has been excluded from the west of Canada by heavy freight costs, some comment is appropriate on this matter. Casteel product has been sold nationally, but its sales in the west of Canada, although by no means insignificant, have been much smaller than in Ontario and Quebec. To some extent this reflects a freight cost disadvantage of up to \$40 per metric tonne (approximately 6% of selling price) when compared with ocean freight costs to the west coast from Europe. However, of much greater significance for Casteel has been the handicap posed by the sizeable weighted average margins of dumping enjoyed by dumped imports competing in that market.

The Tribunal also considered arguments for excluding individual countries from a finding of material injury.

First, it was argued that exclusion was justified on "de minimis" grounds. Although the four subject countries did not share equally in the Canadian market, in no individual case was the volume of imports insignificant. The Tribunal is satisfied that it is the collective impact of all of the dumping that must be considered in this case in determining material injury to Canadian production.

Second, the Tribunal considered the position taken by the representative of Thyssen Canada Limited (the only importer in commercial quantities from West Germany during 1981 and 1982) that following the Tribunal's 1981 finding, Thyssen elected to make available to the Canadian market, hot rolled piling from West Germany only on a selective basis and under self imposed restrictions, in an attempt to avoid injuring Canadian production. It continued to sell steel sheet piling under four premises:

- 1) "That sales in the Vancouver market would not likely or less likely cause injury provided that no unsold (stock) material be imported under any circumstances;

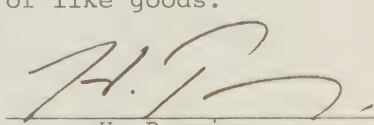
- 2) that limited sales in or via eastern Canada be consummated if advantages other than price would lead to an order provided that no unsold (stock) material be imported under any circumstances;
- 3) that our purchase price be higher than normal values as established;
- 4) that we communicate with the complainant and monitor its reaction to our activities"

The market share figures for West German imports appear to support this claim. In 1980, West Germany was by far the largest supplier in the Canadian market, holding a share of over one-third. In 1981, following Thyssen's decision to restrict imports, West German imports dropped sharply and the market share held by such imports tumbled by over 25 points. During the first six months of 1982, market share dropped further, to the point where it amounted to only one-seventh of the percentage held in 1980. An examination of Thyssen's activities in the market also lends support to its assertion. After giving consideration to Thyssen's stated intention, to its overall implementation of that intention throughout the period since the Tribunal's finding in 1981, and to its negligible contribution to Casteel's difficulties, the Tribunal is persuaded that the dumping of the subject goods from West Germany has not caused, is not causing and is not likely to cause material injury to the production of like goods in Canada.

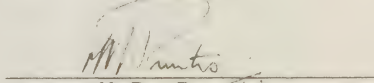
CONCLUSION

Based on the evidence before it, the Tribunal concludes that the dumping of steel sheet piling from the subject countries, with the exception of the Federal Republic of Germany, has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.


Presiding Member:


H. Perrigo

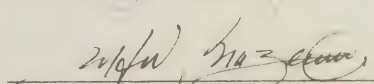
Member:


M.R. Prentis

Member:


R. Guay

Witnessed:


M.J.W. Brazeau
Secretary



Anti-dumping Tribunal
Canada

Tribunal antidumping
Canada

Ottawa, Canada
K1A 0G5

**TWISTED POLYPROPYLENE, POLYETHYLENE AND NYLON ROPE,
ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM THE REPUBLIC OF KOREA**

**Finding of the Anti-dumping Tribunal
in Inquiry No. ADT-8-82
under section 16 of the
Anti-dumping Act**

Place of Hearing: Ottawa, Ontario

Preliminary Sitting: August 25, 1982

Public Hearing: August 30 and 31 and Sept. 9, 1982

Participants: Donald J.M. Brown
John L. Ronson
for Cordage Institute of Canada
on behalf of Poli-Twine, a
Division of Building Products
of Canada Limited; Canada
Cordage Inc.; and NovaStran Ltd.

(Complainant)

October 7, 1982

ANTI-DUMPING TRIBUNAL

Chairman:	Robert J. Bertrand, Q.C.
Vice-Chairman:	H. Perrigo
Member:	A.L. Bissonnette, Q.C.
Member:	M.R. Prentis
Member:	Raynald Guay
Secretary:	M.J.W. Brazeau

Address all communications to:

The Secretary
Anti-dumping Tribunal
19th Floor
Journal Tower South
365 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5



Thursday, the 7th day of October 1982

PANEL: R.J. BERTRAND, Q.C., PRESIDING MEMBER
H. PERRIGO, MEMBER
R. GUAY, MEMBER

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF
THE ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

TWISTED POLYPROPYLENE, POLYETHYLENE AND NYLON
ROPE, ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM THE REPUBLIC OF KOREA

F I N D I N G

The Anti-dumping Tribunal, having conducted an inquiry under the provisions of subsection (1) of section 16 of the Anti-dumping Act, consequent upon the issue by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise of a preliminary determination of dumping dated July 9, 1982 respecting the dumping into Canada of the above-mentioned goods, finds, pursuant to subsection (3) of section 16 of the Anti-dumping Act, that:

1. the dumping into Canada of twisted polypropylene rope, originating in or exported from the Republic of Korea has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods; and that
2. the dumping into Canada of twisted nylon rope, originating in or exported from the Republic of Korea has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods; but that
3. the dumping into Canada of twisted polyethylene rope, originating in or exported from the Republic of Korea has not caused, is not causing and is not likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.

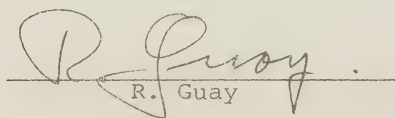
Presiding Member:


R.J. Bertrand, Q.C.

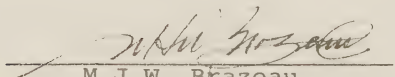
Member:


H. Perrigo

Member:


R. Guay

Witnessed:


M.J.W. Brzeau
Secretary

The Statement of Reasons will follow at a later date.



Anti-dumping Tribunal
Canada

Tribunal antidumping
Canada

Government
Publications

Ottawa, Canada
K1A 0G5

CAI
FN100
-F31

DRYWALL SCREWS ORIGINATING IN OR
EXPORTED FROM JAPAN AND SINGAPORE

Finding of the Anti-dumping Tribunal
in Inquiry No. ADT-5-82 under
Section 16 of the Anti-dumping Act

Place of Hearing: Ottawa, Ontario

Preliminary Sitting: April 28, 1982

Public Hearing: May 3 to May 6, 1982

Participants: Y.A. George Hynna
David C. Simmonds
for B&R Fastening Industries
ITW Canada Inc.

Michel Aubry
General Manager
Manufer Inc.

(Canadian Manufacturers)

Michael Kaylor
for Bailey Metal Products Limited
Tri-Fast Ltd.
Calkins & Burke Limited
Grabber Screw Products Ltd.
J. Robert Agencies
Yama-Fas, Inc.

(Importers)



June 14, 1982

ANTI-DUMPING TRIBUNAL

Chairman:	Robert J. Bertrand, Q.C.
Vice-Chairman:	H. Perrigo
Member:	A.L. Bissonnette, Q.C.
Member:	M.R. Prentis
Member:	Raynald Guay
Secretary:	M.J.W. Brazeau

Address all communications to:

The Secretary
Anti-dumping Tribunal
19th Floor
Journal Tower South
365 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5



Monday, the 14th day of June 1982

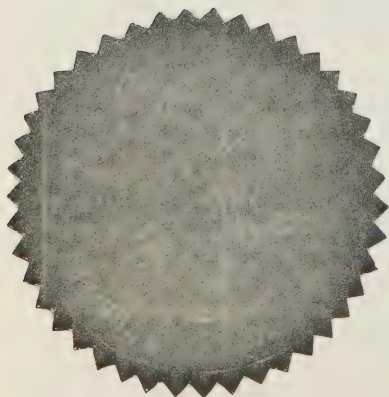
PANEL: M.R. PRENTIS, PRESIDING MEMBER
A.L. BISSONNETTE, Q.C., MEMBER
R. GUAY, MEMBER

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF THE
ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

DRYWALL SCREWS ORIGINATING IN OR
EXPORTED FROM JAPAN AND SINGAPORE

F I N D I N G

The Anti-dumping Tribunal, having conducted an inquiry under the provisions of subsection (1) of section 16 of the Anti-dumping Act, consequent upon the issue by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise of a preliminary determination of dumping dated March 16, 1982 of the goods and from the sources therein described as set out above, finds, pursuant to subsection (3) of section 16 of the Anti-dumping Act, that such dumping has not caused, is not causing, but is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.



Presiding Member:

M.R. Prentis

Member:

A.L. Bissonnette, Q.C.

Member:

R. Guay

Witnessed:

M.J.W. Brazeau
Secretary

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF THE
ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

DRYWALL SCREWS ORIGINATING IN OR
EXPORTED FROM JAPAN AND SINGAPORE

PANEL: M.R. PRENTIS, PRESIDING MEMBER
A.L. BISSONNETTE, Q.C., MEMBER
R. GUAY, MEMBER

STATEMENT OF REASONS

The Anti-dumping Tribunal, pursuant to subsection (1) of section 16 of the Anti-dumping Act, conducted an inquiry respecting the preliminary determination of dumping made by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise on March 16, 1982. The Notice of Preliminary Determination of Dumping was published in Part I of the Canada Gazette of March 27, 1982.

On March 16, 1982, the Secretary of the Tribunal received a letter from the Director General, Special Assessment Programs, National Revenue, Customs and Excise, dated the same day, which reads in part:

"On August 13, 1981, pursuant to subsection 13(1) of the Anti-dumping Act, the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise initiated an investigation respecting the dumping into Canada of drywall screws originating in or exported from Japan and Singapore.

Notice of the investigation was published in Part I of the Canada Gazette on August 29, 1981.

As a result of the investigation, the Deputy Minister is satisfied that the above-mentioned goods have been or are being dumped and that the margin of dumping of the dumped goods and the actual or potential volume thereof is not negligible. Therefore, on instructions of the Deputy Minister, pursuant to paragraph 14(2)(c) of the Anti-dumping Act, I wish to inform you that pursuant to subsection 14(1) of the said Act, on March 16, 1982, the Deputy Minister, made a Preliminary Determination of Dumping of the said goods.

In making the Preliminary Determination of Dumping, the normal value of the goods was determined pursuant to section 11 of the Anti-dumping Act. Export price was determined under section 10 of the Act."

The Deputy Minister's investigation was initiated as a result of a complaint filed by B & R Fastening Industries. The investigation period covered imports of the subject goods from January 1, 1981 to June 30, 1981.

Upon receipt of notice of the preliminary determination of dumping, the Secretary sent a Notice of Commencement of Inquiry to the Deputy Minister, the Government of Japan, the High Commission of the Republic of Singapore, the Canadian manufacturers, the importers and the exporters of the subject goods, and others on the Tribunal's mailing list. This notice was published in Part I of the Canada Gazette of April 3, 1982.

At the preliminary sitting held in Ottawa on April 28, 1982, the Tribunal filed a number of public and confidential exhibits. All public exhibits were made available to interested parties and independent counsel had access to all confidential information provided to the Tribunal, under their undertaking that confidential information would not be disclosed to anyone. Key issues and problem areas were examined and the general procedures to be followed at the public hearing were discussed and agreed upon.

Public and in camera hearings were held in Ottawa, commencing on May 3, 1982.

THE PARTICIPANTS

The complainant, B&R Fastening Industries (B&R), and another major Canadian manufacturer, ITW Canada Inc. (ITW), were represented jointly by counsel at the hearing and submitted evidence and argument, and called witnesses who testified in support of the claim of material injury due to dumping.

A representative of Manufer Inc. (Manufer), another significant Canadian manufacturer of the subject goods, attended the proceedings and submitted evidence in support of the claim of material injury.

Several importers of the subject goods, Bailey Metal Products Limited, Tri-Fast Ltd., Calkins & Burke Limited, Grabber Screw Products Inc., J. Robert Agencies and Yama-

Fas, Inc., were also represented jointly by counsel during the proceedings and submitted evidence and argument to demonstrate that any injury experienced by the Canadian manufacturers was caused by factors other than dumping.

At the invitation of the Tribunal, a representative of Distribution Yves Marcotte Inc. attended the hearing to answer questions regarding its policies and practices in the procurement of the subject goods.

THE PRODUCT

The products under review in this inquiry are described in the Deputy Minister's preliminary determination of dumping as drywall screws originating in or exported from Japan and Singapore.

The subject goods are manufactured using two (sometimes three) mechanical operations and two other operations, each performed on a different machine. The first mechanical operation cuts the cold-drawn carbon steel wire to size and punches a head on it (header). Another machine then cuts the thread or threads and forms the point (threader). With self-drilling screws, the point is forged (pointing machinery).

Following this, the otherwise complete screws are passed through a heat-treating furnace to give them the desired hardness. After the tempering process, the screws are washed and then are plated with phosphate or zinc.

Drywall screws are used mainly in the construction industry to fasten gypsum wall board to joists made of steel or wood. The screws come in various lengths, ranging from one to three inches, the most common being the 1", 1 $\frac{1}{4}$ " and 1 5/8" sizes. Screws also come in various diameters, usually described as no. 6 (3.5 mm), no. 7 (3.8 mm or 3.9 mm) or no. 8 (4.2 mm). Drywall screws always have flat heads with Phillips drive. The thread may be single or double and one may be lower than the other for added fastening strength. Points are usually ordinary, but may sometimes be slit or forged like a small drill head (self-drilling screw). The screws are always coated, usually with phosphate, occasionally with zinc, for lubrication and corrosion prevention. The vast majority of drywall screws has a plain, flat bugle head with a Phillips drive and is phosphate coated.

In addition to their main function of holding drywall boards to the joists, drywall screws may also be used for other applications in construction and consumer uses, such as fastening floorboards, stairs, plywood, and various repair and do-it-yourself applications.

THE DOMESTIC INDUSTRY

B & R Fastening Industries, Manufer Inc., ITW Canada Inc., H. Paulin Co. Ltd., Stelco Inc. and P.L. Robertson Manufacturing are the six companies in Canada with the capacity and expertise to produce the subject goods. B & R Fastening, ITW Canada and Manufer together produce significant quantities of drywall screws; H. Paulin Co. Ltd. and Stelco Inc. currently produce only small quantities of the subject goods; and P.L. Robertson Manufacturing has not produced drywall screws in the last few years.

B & R Fastening Industries, located in Edmonton, Alberta, is an unincorporated joint venture of Tru-Form Metal Manufacturing Ltd. and B.S.L. Machine Ltd., and is a completely independent entity in all areas of its manufacturing activities.

B & R was set up in 1978 from capital generated from B.S.L. and Tru-Form specifically to supply the needs of the Alberta drywall market, with aims of expanding further in Canada and the market of the northwestern United States.

The production of drywall screws commenced on a trial basis in early 1979. However, because of start-up problems and limited resources, full production capability was not achieved until 1981. B & R manufactures only bugle-head gimlet screws in the sizes ranging from 1" to 2".

B & R sells only to dealer/distributors, who in turn supply trade contractors and retailers. Sales are carried out by Tru-Form sales personnel, with distribution centres in Calgary, Red Deer and Edmonton.

ITW Canada Inc. is a wholly-owned subsidiary of Illinois Tool Works Inc. of Chicago, Illinois, and is located in Toronto, Ontario.

ITW is a manufacturer of plastic and metal fasteners of all types. It produces two types of drywall screws, a type "S" drywall screw and an "S-12" drywall screw. The type "S" drywall screw is for wooden studs or for light gauge steel studs and accounts for about 75% of its drywall screw sales. The "S-12" drywall screw is used with heavier steel studs and has a self-drilling point. The "S-12" screw accounts for 25% of its drywall screw business, and ITW is the only manufacturer of this type of drywall screw in Canada.

Roughly half of ITW's sales of drywall screws is to Canadian Gypsum Co. Ltd., a drywall producer, and the other 50% is for general distribution, through the Buildex distribution network, with representatives based in Calgary, Toronto and Montreal.

Manufer Inc. is located in Boucherville, Quebec, and is a subsidiary of a holding company, Gestion La Savane Inc.

The manufacture of drywall screws by Manufer began in April 1981 with the purchase of Visbec Ltée's production equipment. However, Visbec had been engaged in the production and distribution of this product since 1975, and had in fact at one time gained a reasonably significant share of the Canadian market. Manufer manufactures a complete size range of regular-tip drywall screws. It sells only to distributors, with the great majority of its sales being made in Quebec. This company has also had some success in exporting its product in 1981.

H. Paulin & Co. Limited was established in 1920 and is a public company located in Scarborough, Ontario. It manufactures screws, bolts, nuts, washers, stampings, screw machine parts and locking fasteners. It is a small producer of the subject goods.

Stelco Inc. is located in Hamilton, Ontario, and is currently a small supplier of the subject goods, although it has the capacity to supply a major part of the Canadian market if it should choose to do so. It markets its drywall screws through distributors supplying the building trades and directly to building material manufacturers.

P.L. Robertson Manufacturing is located in Milton, Ontario. It has not been producing the subject goods for the last few years.

THE COMPLAINT AND THE RESPONSE

Counsel representing the complainant, B & R, and another Canadian manufacturer of the subject goods, ITW, claimed that the dumped drywall screws from Japan and Singapore caused material injury in the form of loss of sales, price suppression, loss of profits and inability to increase market share. In addition, he contended that B & R also experienced underutilization of capacity and retardation of further production.

The representative of Manufer, another significant Canadian manufacturer of the subject goods, supported the complaint and alleged that the dumped subject goods from Japan and Singapore caused his company material injury in the form of loss of profits, price erosion to maintain market share, underutilization of capacity, and inability to increase market share as a result of the presence in the market of the dumped subject goods.

In reply to the allegations of material injury, counsel for the importers contended that factors other than dumping were responsible for the domestic industry's problems. It was claimed that the following factors accounted for the difficulties experienced by the domestic industry: the inability of the domestic industry to supply the full size range of the subject goods as required by the market, and the inconsistent and unacceptable quality of the regular gimlet-point drywall screws produced by the domestic manufacturers. It was further alleged that the self-drilling drywall screw produced by ITW was priced higher and was of better quality than that offered by the importers. Counsel also submitted that B & R's difficulties stemmed from its start-up problems and factors such as high interest rates and current economic conditions. Counsel also argued that framing screws, wafer-head screws and pan-head screws did not fall within the product description as contained in the preliminary determination of dumping.

CONSIDERATION OF MATERIAL INJURY

The preliminary determination of dumping does not provide any descriptive detail of the drywall screws found to be dumped, and ITW sought to have the subject goods so

defined as to include framing screws, wafer-head screws and pan-head screws within the category "drywall screws" which formed the subject of the inquiry. However, on the basis of the evidence on this matter given by other witnesses, the Tribunal was not persuaded that framing screws, which are used in the assembly of the steel frames to which the wall board is subsequently attached, can be considered as like goods to the drywall screws which are used to affix the wallboard to steel or wooden studs. Neither are wafer-head or pan-head screws used for this purpose.

The Canadian market for drywall screws was supplied, to the extent of 82% in 1980 and 87% in 1981, by imports from Japan and Singapore. B & R have been unable to attain their projected market share, while the share of the other Canadian producers has fallen, allegedly due to dumping. While other factors have been at play, the Tribunal notes that the present capacity of the Canadian industry is sufficient to supply at least 50% of the Canadian market.

Although the product is used in construction work, apparent market developments during the review period did not precisely reflect recent trends in construction activity. In particular, there was an increase of some 20% in the combined sales, by volume, of importers and domestic producers in 1981, whereas construction activity in real terms, as published by Statistics Canada, showed considerably less change during that year. At the same time, sales by the domestic producers fell by about 15%, with sales from imports rising by some 30%. The Tribunal has no doubt that severe price competition among the importers of dumped product was responsible in very large part for these developments, and concludes that some part of the 20% increase in market volume in that year represented product that remained in the inventories of distributors, dealers and drywall contractors at year-end. This would suggest that market demand for the product in 1982 would be adversely affected until such time as these inventories are worked down to more usual levels.

The issue of product quality was of central importance in the present case. Witnesses emphasized that the costs of a drywall contractor, at current wage levels, are greatly increased if the drywall screws supplied are of less than

acceptable quality. While a high standard of quality is in itself important, contractors also look for consistency of quality, and it appeared to the Tribunal that in a large part of the market some trade-off between a level of excellence and a dependable consistency frequently occurs. It was, however, also clear that product of a somewhat lesser degree of quality is frequently acceptable for use with wooden studs, although consistency remains a major consideration when labour costs are a factor. Small contractors and the do-it-yourself market, buying their requirements in small quantities through retail outlets, are less concerned with the quality factor and, indeed, are often content with second-quality product. In other words, there is a range of quality within the market, with the highest quality product able to command a substantial premium. Nevertheless, the Tribunal does not accept the argument of counsel for two domestic manufacturers that there is a sizeable market for second-quality screws; rather, it is of the view that some users may be prepared to accept a lower level of quality and consistency at lower prices, but that this fact does not serve as an indication that a separate market exists.

Witnesses for B & R reviewed in detail the nature of the quality problems that had plagued their product from the start of their production operations. These problems arose, according to the witnesses, from their own inexperience, and involved virtually every characteristic of the product - point, thread, head, heat treatment and coating. In addition, there was a problem of consistency, in that the defects varied from box to box and even within boxes. However, according to these witnesses, the problems of quality and consistency had been solved by the fall of 1981, and, according to one of B & R's customers, he had now received shipments of satisfactory quality.

Manufer, together with its predecessor Visbec, had experienced similar quality problems and for much the same reasons. Manufer, however, was now faced with additional problems, in that inability to maintain adequate volumes and adequate prices, due to dumping, was resulting in high unit costs, and the cutbacks thereby rendered necessary made effective quality control impossible. The witness for Manufer told the Tribunal that Visbec had encountered what it believed to be dumped competition during its first year of operation in the mid-1970s, but that the Department of

National Revenue did not investigate at the time because it was "too soon". This witness believed that the financial difficulties which caused Visbec to contract its operations and then to go out of business were a result of dumping which had gone on throughout the entire period of Visbec's life.

The third domestic producer to join in the complaint, ITW, did not have quality problems; to the contrary, this producer's product was acknowledged to be of the highest quality and consistency, and because of this it commanded a substantial premium in the marketplace. In addition, ITW is the only domestic producer making screws with a self-drilling tip designed to drill through heavier-gauge steel. These screws, which are also encountering dumped competition, are more expensive than the regular gimlet-point screw, but they represent only a very small part of the market. The quality of this ITW product also was said to be excellent.

As regards the quality of the Japanese product, the Tribunal was told that this had improved during the last four years. This being the case, the fact that the prices of the dumped imports have risen only modestly over the period has placed greatly increased price pressure on ITW, whose quality premium has become increasingly hard to justify as a result. Evidence provided to the Tribunal on ITW sales since 1977 indicated very significant sales losses over the period, for both the regular and the self-drilling screw, as well as lost accounts, while the evidence on pricing revealed a widening gap between comparable ITW and imported product.

Counsel for the importers argued that the domestic industry was unable to supply the full range of screws required by the market, and that therefore it could not expect to attain its projected market share. However, the Tribunal noted that Manufer and ITW do in fact produce the full range of product, and that close to 90% of market demand is in the size ranges offered by B & R and Manufer.

The Tribunal noted that the degree of competition among the domestic producers was minimal. Manufer, after an ambitious start on a national scale, was now supplying mainly the Quebec market, and the great majority of its sales was directed towards the retail markets and the small contractor. B & R has not as yet planned to move outside

Alberta, but its sales are designed to meet the needs of larger contractors as well as the retail market. ITW is principally interested in large commercial operations, with somewhat greater emphasis on Eastern Canada but with some sales in the Western provinces through Canadian Gypsum. In the absence of effective competition, in quality terms, from other domestic producers, the Tribunal has concluded that the loss of sales and lost accounts experienced by ITW were due to severe price competition from dumped imports. The Tribunal has also noted that one producer, Stelco, has the capacity to be a major supplier of quality product in the Canadian market, but documentation submitted by this producer indicates that it has produced very little of this product in recent years. While, therefore, the Tribunal concludes that the dumping has been the cause of injury to ITW, it is unable to find past or present material injury to the production in Canada of like goods due to dumping, because the combined output of these two producers of quality product has not been sufficient to represent what may be considered a major part of production in Canada.

Rather, the Tribunal has concluded that in very large measure the poor market and financial performance of the industry reflected the quality problems encountered by B & R and Manufer, who together represent the major part of the domestic industry. These problems, which were in both cases associated with the start-up process, might perhaps have been expected, although in the case of Manufer they have been exacerbated by the dumping. Accordingly, the Tribunal does not find past or present material injury to the production in Canada of like goods due to dumping.

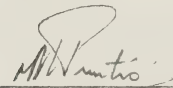
With respect to future injury, however, the Tribunal has little doubt that continuation of the dumping would cause such injury to be material. Both B & R and Manufer now have the experience gained through the start-up process. Evidence submitted by B & R indicated that since the latter part of 1981 their product is now receiving acceptance as regards quality standards, while the witness for Manufer indicated that with increased volume and higher prices, Manufer's ability to maintain adequate quality control would be enhanced. The Tribunal recognizes that some period of time is required before users have the necessary confidence in the consistency of the quality now being offered, and believes that the continued presence of dumped product in

in the consistency of the quality now being offered, and believes that the continued presence of dumped product in the marketplace would represent a serious obstacle to successful future marketing of their product. Such dumping would also continue to cause loss to the remaining Canadian producers of drywall screws.

CONCLUSION

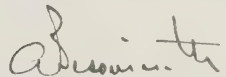
In light of the foregoing, the Tribunal finds that the dumping of drywall screws originating in or exported from Japan and Singapore has not caused, is not causing, but is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.

Presiding Member:



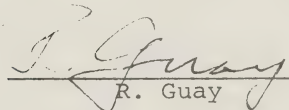
M.R. Prentis

Member:



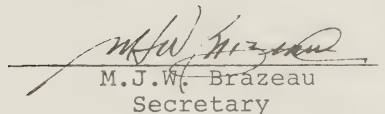
A.L. Bissonnette, Q.C.

Member:



R. Guay

Witnessed:



M.J.W. Brazeau
Secretary



Ottawa, Canada
K1A 0G5

CA1
FN 100
- F31

CAPACITOR VOLTAGE TRANSFORMERS (69 kV TO 800 kV)
ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM SWITZERLAND

Finding of the Anti-dumping Tribunal
in Inquiry No. ADT-4-82
under section 16 of the
Anti-dumping Act

Place of Hearing:	Ottawa, Ontario
Preliminary Sitting:	April 15, 1982
Public Hearing:	April 20 to 23, 1982
Participants:	Grant Jameson Sheila Stanislawski for Trench Electric (Canadian Manufacturer)
	Pierre Cimon for Montel Inc. (Importer)
	Donald J.M. Brown John L. Ronson for Emil Haefely & Co. Ltd. (Exporter)



May 31, 1982

ANTI-DUMPING TRIBUNAL

Chairman:	Robert J. Bertrand, Q.C.
Vice-Chairman:	H. Perrigo
Member:	A.L. Bissonnette, Q.C.
Member:	M.R. Prentis
Member:	Raynald Guay
Secretary:	M.J.W. Brazeau

Address all communications to:

The Secretary
Anti-dumping Tribunal
19th Floor
Journal Tower South
365 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5



Monday, the 31st day of May 1982

PANEL: R.J. BERTRAND, Q.C., PRESIDING MEMBER
A.L. BISSONNETTE, Q.C., MEMBER
R. GUAY, MEMBER

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF THE
ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

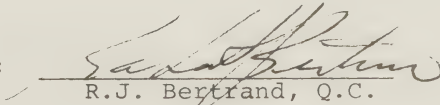
CAPACITOR VOLTAGE TRANSFORMERS (69 kV TO 800 kV)
ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM SWITZERLAND

F I N D I N G

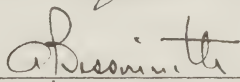
The Anti-dumping Tribunal, having conducted an inquiry under the provisions of subsection (1) of section 16 of the Anti-dumping Act, consequent upon the issue by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise of a preliminary determination of dumping dated March 2, 1982 respecting the dumping into Canada of capacitor voltage transformers (69 kV to 800 kV) originating in or exported from Switzerland, finds, pursuant to subsection (3) of section 16 of the Anti-dumping Act, that such dumping has not caused, is not causing and is not likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.



Presiding Member:


R.J. Bertrand, Q.C.

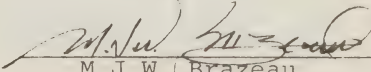
Member:


A.L. Bissonnette, Q.C.

Member:


R. Guay

Witnessed:


M.J.W. Brazeau
Secretary

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF THE
ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

CAPACITOR VOLTAGE TRANSFORMERS (69 kV TO 800 kV)
ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM SWITZERLAND

PANEL: R.J. BERTRAND, Q.C., PRESIDING MEMBER
A.L. BISSONNETTE, Q.C., MEMBER
R. GUAY, MEMBER

STATEMENT OF REASONS

The Anti-dumping Tribunal, pursuant to subsection (1) of section 16 of the Anti-dumping Act, conducted an inquiry respecting the preliminary determination of dumping made by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise on March 2, 1982. The Notice of Preliminary Determination of Dumping was published in Part I of the Canada Gazette of March 13, 1982.

On March 2, 1982, the Secretary of the Tribunal received a letter from the Director General, Special Assessment Programs, National Revenue, Customs and Excise, dated the same day, which reads in part:

"On September 28, 1981, pursuant to subsection 13(1) of the Anti-dumping Act, the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise caused an investigation to be initiated respecting the dumping into Canada of capacitor voltage transformers (69 kV to 800 kV) originating in or exported from Switzerland.

Notice of the investigation was published in Part I of the Canada Gazette on October 10, 1981.

As a result of the investigation, the Deputy Minister is satisfied that the above-mentioned goods have been or are being dumped and that the margin of dumping of the dumped goods and the actual or potential volume thereof are not negligible. Therefore, on instructions of the Deputy Minister, pursuant to paragraph 14(2)(c) of the Anti-dumping Act, I wish to inform you that pursuant to subsection 14(1) of the said Act, on March 2, 1982, the Deputy Minister, made a Preliminary Determination of dumping respecting the said goods.

In making the Preliminary Determination of dumping, the normal value of the goods was determined pursuant to section 11 of the Anti-dumping Act. Export price was determined under section 10 of the Act."

The Deputy Minister's investigation was initiated as a result of a complaint filed by Trench Electric and covered sales from Switzerland to Canada dating from April 1979.

Upon receipt of notice of the preliminary determination of dumping, the Secretary sent a Notice of Commencement of Inquiry to the Deputy Minister, the Government of Switzerland, the Canadian manufacturer, the importer and the exporter of the subject goods and others on the Tribunal's mailing list. This notice was published in Part I of the Canada Gazette of March 20, 1982.

At the preliminary sitting held in Ottawa on April 15, 1982, the Tribunal filed a number of public and confidential exhibits. All public exhibits were made available to interested parties and independent counsel had access to all confidential information provided to the Tribunal, under their undertaking that confidential information would not be disclosed to anyone. Key issues and problem areas were examined and the general procedures to be followed at the public hearing were discussed and agreed upon.

Public and in camera hearings were held in Ottawa commencing on April 20, 1982.

THE PARTICIPANTS

Trench Electric (Trench), the sole Canadian producer of the subject goods, was represented by counsel at the hearing and submitted evidence in support of its claims of material injury due to dumping.

An importer, Montel Inc. (Montel) and the exporter, Emil Haefely & Co. Ltd. (Haefely) were also represented by counsel at the hearing and presented evidence to counter the Canadian manufacturer's allegations.

THE PRODUCT

The product under consideration in this inquiry is described in the Deputy Minister's preliminary determination as capacitor voltage transformers (69 kV to 800 kV) originating in or exported from Switzerland. Capacitor voltage transformers (CVTs) are a type of instrument transformer which measures

and monitors voltage on high voltage transmission lines. CVTs are also used to transmit signals to various locations along transmission lines, as part of a utility's internal communication network.

Sales of CVTs are made to utility companies by qualified suppliers which are invited to tender bids based on specifications established by the utilities.

Utility companies usually request delivery from six months to two years after the award date. Losses of orders can therefore impact on future production levels of producers.

Induction voltage transformers, like CVTs, are used to transform high voltage to low voltage for metering and protective purposes. There have been instances in Canada where CVTs have been substituted for induction voltage transformers in outputs ranging from 69 kV to 145 kV. Although both these transformers are priced competitively at outputs in this range, CVTs can be used for the additional function of communication within a system. In outputs of 240 kV and higher, CVTs are significantly more economical than induction type transformers.

THE DOMESTIC INDUSTRY

Trench is a division of Guthrie Canadian Investments Ltd. which is owned by Guthrie North America which in turn reports to Guthrie U.K. Guthrie U.K. is owned by the Malaysian Government.

Trench produces CVTs and current transformers in Scarborough, Ontario and power reactors and line traps in Markham, Ontario.

It began producing CVTs in 1971 and today is an exporter of the subject goods worldwide. In fact a significant proportion of its production is for export. Sales in Canada are made directly to users by the company's own sales staff. Export sales to Europe, the Middle East and Africa are handled by the sales office in Germany and sales to the rest of the world are made through agents, with assistance provided by representatives from Toronto and Germany where required.

THE COMPLAINT AND RESPONSE

Counsel on behalf of Trench claimed that Trench had lost sales to dumped imports and that if the dumping was not stopped, Trench would continue to lose sales and the ultimate result would be a termination of CVT production in Canada. Counsel dealt with two lost contracts in support of the allegations of material injury. According to counsel, in the B.C. Hydro contract in 1981, the Swiss "matched and slightly bettered" Trench's bid. While Trench acknowledged that it had made a clerical error in its bid for this contract, it claimed that whether it had made an error or not, the most lucrative and largest part of the order would still have been awarded to the dumped Swiss product because of its lower price.

It was also Trench's submission that it lost the February 1982 Hydro Quebec contract to dumped Swiss CVTs and that the Swiss prices tendered fell from previous price levels by a factor within the margins of dumping disclosed by the Deputy Minister. Trench projected that in the face of continued dumping, it would experience loss of sales and profits which would necessitate a reduction in production and employment. "A lost order today" would allegedly cause material injury in the future and therefore counsel emphasized the need for a positive finding.

In response to the allegations of material injury, counsel on behalf of the exporter claimed that because there was no hard evidence of past or present injury due to dumping, it was impossible to project any future material injury. In dealing with the B.C. Hydro order and the Hydro Quebec order which the complainant alleged were won by Haefely because of its dumped prices, counsel for Haefely submitted that Trench lost those orders because of Trench's mistakes in its bidding procedures and its failure to take into account currency fluctuations in fixing its bid prices. Counsel also pointed out that Trench enjoys preferred treatment by Canadian utilities and is protected by a 12% duty on imported CVTs. A witness on behalf of Haefely further asserted that as a matter of company policy Haefely does not and will not set price levels which will cause it to incur a loss nor will it sell its product into Canada at dumped prices.

Counsel for Montel reviewed orders awarded to Montel since 1979 and claimed that these orders were won for reasons other than dumping.

CONSIDERATION OF MATERIAL INJURY

The market for the subject goods consists of the electric power utilities owned and operated by the provincial governments in Canada. As electric generation sources are developed by the utilities and transmission lines are built, voltage transformers are required to be installed at sub-stations and the volume of domestic demand is therefore directly related to development activity. Qualified suppliers are invited to tender, and the technical competence of the bidders being equal, price becomes the most important consideration in awarding contracts. The initial bid by the supplier is normally the final bid. The evaluation analysis on the bids conducted by the utilities is severe, and errors of omission or commission may not generally be corrected. It may be noted that in the price comparisons conducted by the utilities, the complainant, as a domestic producer, enjoys a price preference from B.C. Hydro of 5%, and the practice of Ontario Hydro is to grant 10%. Quebec Hydro does not appear to give a pricing preference to manufacturers located outside the Province of Quebec. No evidence was adduced as to the practice of other utilities.

The years 1978-1981 were years of relatively high activity in the domestic market for the subject goods. The year 1978 saw awards comprising 223 units, all of which were won by Trench; in 1979 there were awards covering 232 units, all of which went to the complainant, except for one award for six units won by Montel; in 1980 there were awards covering 382 units, all of which went to Trench except for one award covering 12 units which went to Montel; and in 1981, of awards comprising 388 units, all were awarded to Trench except for two, consisting of 87 units, which were taken by Haefely. In the first quarter of 1982, there were awards covering 51 units of which Montel won one, for six units, while Trench took the balance.

While other offshore suppliers were bidding in the domestic market during these years, (Asea of Sweden, Sumitomo of Japan, Westinghouse Canada offering U.S. product) it is

noteworthy that the only offshore supplier to meet with any success in the domestic market was Haefely directly or through Montel.

Having achieved world stature in product acceptability, Trench has taken the lion's share of all domestic business in recent years, in addition to exporting a very high percentage of its production. In foreign markets it meets the same competition as it does at home and appears to be a world leader in export sales of CVTs.

The complainant's case for injury is based on the loss of an award by B.C. Hydro to Haefely in early 1981 for 27 138 kV CVTs and 60 230 kV CVTs, and the loss of three awards by Quebec Hydro to Montel: one in 1979 for six 765 kV CVTs, one in 1980 for 12 245 kV CVTs, and one in 1982 for six 765 kV CVTs.

The complainant further alleged that subsequent to the loss of the B.C. Hydro award, it was forced to reduce its prices when tendering to B.C. Hydro and Quebec Hydro, in anticipation of having to meet the dumped prices of Haefely product. It asserted that it had to drop its prices by 27% in quoting on B.C. Hydro business in late 1981, and by 6 to 8% on Quebec Hydro business.

It was the loss of the B.C. Hydro contract in early 1981 which prompted the Canadian producer to lodge a complaint of dumping.

The call for tenders by B.C. Hydro was for two packages: 27 units of 138 kV, and 60 units of 230 kV. Haefely's price per unit on the 138 kV CVTs was \$4,393, while Trench was higher at \$4,603. On the 230's, Haefely's price was \$5,748 per unit, while the Trench price was \$6,404. Trench had intended to bid firm prices, but because of a clerical error they were offered subject to escalation. On the 138's, had it not been for that error, Trench would have received the business regardless of any margin of dump. On the 230's however, Haefely effectively underbid Trench by 6%.

The evidence shows that Haefely's bid prices for B.C. Hydro business in 1979 were 30% higher than the prices offered in 1981. (Haefely did not tender for any B.C. Hydro business in 1980.) In a period of rising costs, this raised the question as to whether Haefely could be dumping, and hence the complaint to Revenue Canada. Although Revenue Canada found dumping and at substantial margins, these margins were not established on the basis of any precise calculation of normal values in the country of export but on the basis of "the best information available". Apparently the Swiss exporter, through ignorance rather than obstructionism, did not take the dumping investigation by Revenue very seriously and when it appeared before the Tribunal it dealt with the question of the 30% downward differential in its pricing between 1979 and early 1981, this being a matter of obvious concern to the Tribunal regardless of the margins of dumping preliminarily determined. The explanation lies in the fall, by some 15%, in the value of Swiss currency during the intervening period, a modest reduction in duty, and savings in the manufacturing costs of the Swiss CVTs, the 1981 version being smaller and lighter than the 1979 version, which was considered by the Swiss to be "overbuilt". It appears to the Tribunal that if Trench, in tendering for the contract under study, had taken into consideration only the drop in the value of the Swiss franc during the intervening period (which it admitted it did not) Trench would have had no difficulty in securing the total B.C. award, absent any error in bidding.

The Tribunal concludes that the loss of the B.C. Hydro award in early 1981 was not due to dumping.

The first of the Quebec Hydro awards was lost by Trench because of an error in bidding procedure, although the contract was in fact investigated for dumping and a modest margin of dumping was found. The second award was found to contain no margin of dumping and the third was awarded only after the Deputy Minister's investigation into dumping. Given the procedure of investigating for margins of dumping on a contract by contract basis, and the results

as aforesaid, the Tribunal is unable to assume that a margin of dumping exists on the third award. While the 1982 unit prices were 2% lower than the 1979 prices, as previously explained there was a substantial decline in the exchange rate and a reduction in duty. In Montel's case, there were also savings in transportation costs.

The Tribunal concludes that the loss of the three Quebec Hydro awards was not due to dumping.

Trench claimed that after the loss of the B.C. Hydro award in early 1981 to Haefely, and having noted the sharp drop in Haefely's prices as compared to its earlier bid in 1979 for B.C. Hydro business, it subsequently reduced its tender on new B.C. Hydro business in late 1981 by 27% in anticipation of Haefely's low bid. This contract was for eight 500 kV units. Trench obtained this business by edging out Sumitomo of Japan by a narrow margin of 1% after application of the 5% credit for domestic manufacture granted by B.C. Hydro. The odd aspect of this transaction is that, in fact, Haefely submitted no bid, and had Trench not reduced its prices by 27% in anticipation of a Haefely bid, as it alleged, Sumitomo would have received the business.

Trench further alleged that in Quebec Hydro bidding, it reduced its prices by 6 to 8% in anticipation of lower bidding by Montel. Such price suppression, assuming this took place, does not disturb the analysis of the Quebec Hydro awards previously made and the conclusions drawn.

Considering all of the above, and considering the fact that Trench's production throughout the period 1977 to the end of 1981 effectively utilized all of its production capacity, that employment was at an all time high, that sales between 1979 and 1981 more than doubled, and that profitability was good, the Tribunal is unable to conclude that the dumping found caused past or present material injury to Trench's production of the subject goods.

In the present economic climate with its recessionary pressures, the complainant expressed an understandable fear for the future. It has in recent years incurred a heavy

debt load to finance expansion to service its export sales, its capacity having more than tripled between 1977 and 1981. While that capacity was fully utilized to the end of 1981, there is at present a perceivable contraction in demand as capital spending by the domestic utilities is deferred. It can as well expect increased competition in foreign markets.

The Tribunal cannot however conclude that there is a likelihood of material injury being caused to the complainant by a continuation of such dumping as has been found. It can discern no pattern of past behaviour on the part of Haefely as would lead it to such a conclusion.


It will have been noted that the Tribunal's analysis of various contract awards during the period 1979 to date has been limited to those given out by B.C. Hydro and Quebec Hydro. The reason for this is that Haefely or Montel have not obtained any business during these years from any other public utility in Canada, although they have bid on a number of calls for tenders by these utilities. The value of these awards was substantial, and all of them were won by the complainant.

Haefely's past conduct in relation to the B.C. Hydro and Quebec Hydro awards in no way demonstrates a predatory intent. In 1979 Haefely, though bidding on B.C. Hydro business, received no awards, but received one contract from Quebec Hydro through Montel, which Trench would have received because of its much lower price had it not been for an error in bidding procedures. In 1980, a banner year for domestic utility purchases, Haefely entered no bids for B.C. Hydro business, but through Montel it obtained a Quebec Hydro award for 12 230 kV CVTs, which the Deputy Minister found was obtained at undumped prices. In the same year, Montel also bid on 11 other calls for tenders by Quebec Hydro, but lost out to the complainant on all of them. In 1981 Haefely obtained the two awards from B.C. Hydro which have been discussed above, but in Quebec Montel lost out to Trench on the eight calls for tenders that were made by that utility.

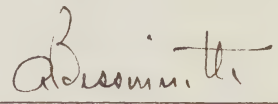
CONCLUSION

The Tribunal concludes, and finds, that the dumping of the goods complained of has not caused, is not causing, and is not likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.

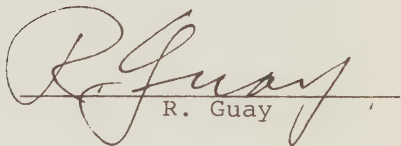
Presiding Member:


R.J. Bertrand, Q.C.

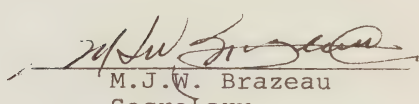
Member:


A.L. Bissonnette, Q.C.

Member:


R. Guay

Witnessed:


M.J.W. Brazeau
Secretary



Ottawa, Canada
K1A 0G5

CAI
FN100
- F31

BENZOYL PEROXIDE, T-BUTYL PEROCTOATE,
T-BUTYL PERBENZOATE, ORIGINATING IN OR EXPORTED
FROM THE UNITED STATES OF AMERICA AND LAUROYL
PEROXIDE, ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM THE FEDERAL
REPUBLIC OF GERMANY, THE UNITED KINGDOM AND THE NETHERLANDS

Finding of the Anti-dumping Tribunal
in Inquiry No. ADT-13R-80
under Section 16 of the
Anti-dumping Act

Place of Hearings: Ottawa, Ontario

Preliminary Sitting: January 28, 1981

Public Hearing: February 2 to February 5, 1981

Preliminary Sitting: May 17, 1982

New Hearing: May 25, 1982

Participants: Eric Gudgeon
for Pennwalt of Canada Limited,
Lucidol Division

(Complainant)

Julian Chipman, Q.C.
for Minerals & Chemicals Ltd.
Noury Chemical Corporation

R.K. Weber, Jr.
Distributor Sales Manager
Witco Chemical Corporation,
U.S. Peroxygen Division

(Importer/Exporters)

August 6, 1982

ANTI-DUMPING TRIBUNAL

Chairman:	Robert J. Bertrand, Q.C.
Vice-Chairman:	H. Perrigo
Member:	A.L. Bissonnette, Q.C.
Member:	M.R. Prentis
Member:	Raynald Guay
Secretary:	M.J.W. Brazeau

Address all communications to:

The Secretary
Anti-dumping Tribunal
19th Floor
Journal Tower South
365 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5



Friday, the 6th day of August 1982

NEW INQUIRY
PANEL:

H. PERRIGO, PRESIDING MEMBER

A.L. BISSONNETTE, Q.C., MEMBER

RAYNALD GUAY, MEMBER

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF THE
ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

BENZOYL PEROXIDE, T-BUTYL PEROCTOATE,
T-BUTYL PERBENZOATE, ORIGINATING IN OR EXPORTED
FROM THE UNITED STATES OF AMERICA AND LAUROYL
PEROXIDE, ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM THE FEDERAL
REPUBLIC OF GERMANY, THE UNITED KINGDOM AND THE NETHERLANDS

F I N D I N G

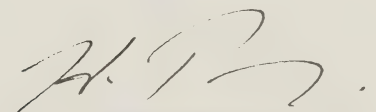
The Anti-dumping Tribunal, having conducted an inquiry under the provisions of subsection (1) of section 16 of the Anti-dumping Act, consequent upon the issue by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise of a preliminary determination of dumping dated December 10, 1980 respecting the dumping into Canada of benzoyl peroxide, t-butyl peroctoate, t-butyl perbenzoate, originating in or exported from the United States of America and lauroyl peroxide, originating in or exported from the Federal Republic of Germany, the United Kingdom and the Netherlands, finds, pursuant to subsection (3) of section 16 of the Act, that:

- a) the dumping of benzoyl peroxide, originating in or exported from the United States of America, but excluding benzoyl peroxide, 98% granular solid; benzoyl peroxide, 78% wet powder with water and silica; benzoyl peroxide, 60% granular with phlegmatizer and water; benzoyl peroxide, 50% paste in silicone oil; benzoyl peroxide, 50% granular with phlegmatizer; benzoyl peroxide, 40% emulsion with diisobutyl phthalate; and benzoyl peroxide, 35% powder phlegmatized with dicalcium phosphate, has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods;

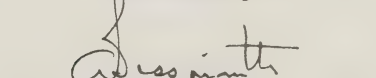
- b) the dumping of t-butyl peroctoate, originating in or exported from the United States of America, has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods;
- c) the dumping of lauroyl peroxide, originating in or exported from the Federal Republic of Germany, the United Kingdom and the Netherlands, has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods; but that
- d) the dumping of t-butyl perbenzoate, originating in or exported from the United States of America, has not caused, is not causing and is not likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.



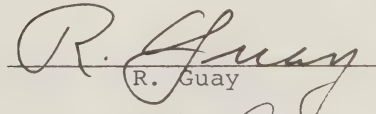
Presiding Member:


H. Perrigo

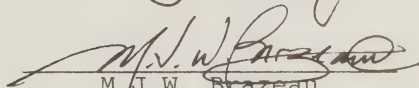
Member:


A.L. Bissonnette, Q.C.

Member:


R. Guay

Witnessed:


M.J.W. Brazeau
Secretary

INQUIRY UNDER SECTION 16 OF THE
ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

BENZOYL PEROXIDE, T-BUTYL PEROCTOATE,
T-BUTYL PERBENZOATE, ORIGINATING IN OR EXPORTED
FROM THE UNITED STATES OF AMERICA AND LAUROYL
PEROXIDE, ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM THE FEDERAL
REPUBLIC OF GERMANY, THE UNITED KINGDOM AND THE NETHERLANDS

NEW INQUIRY
PANEL:

H. PERRIGO, PRESIDING MEMBER

A.L. BISSONNETTE, Q.C., MEMBER

RAYNALD GUAY, MEMBER

STATEMENT OF REASONS

The Anti-dumping Tribunal, pursuant to subsection (1) of section 16 of the Anti-dumping Act, conducted an inquiry respecting the preliminary determination of dumping made by the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise on December 10, 1980. The Notice of Preliminary Determination of Dumping was published in Part I of the Canada Gazette of December 20, 1980.

On December 10, 1980, the Secretary of the Tribunal received a letter from the Acting Director General, Special Assessment Programs, National Revenue, Customs and Excise, dated the same day, which reads in part:

"On August 18, 1980, pursuant to subsection 13(1) of the Anti-dumping Act, the Deputy Minister of National Revenue for Customs and Excise caused an investigation to be initiated with respect to dumping into Canada of benzoyl peroxide, t-butyl peroctoate, t-butyl perbenzoate, originating in or exported from the United States of America and lauroyl peroxide, originating in or exported from the Federal Republic of Germany, the United Kingdom and the Netherlands.

As a result of the investigation, the Deputy Minister is satisfied that the mentioned goods have been or are being dumped and that the margins of dumping of the dumped goods and the actual or potential volume thereof are not negligible. Therefore, on instructions of the Deputy Minister, pursuant to paragraph 14(2)(c) of the Anti-dumping Act, I wish to inform you that under subsection 14(1) of the said Act, on December 10, 1980, the Deputy Minister made a preliminary determination of dumping with respect to the above goods.

In making the preliminary determination of dumping, the normal values of the goods were determined pursuant to subsection 9(1) and section 11 of the Anti-dumping Act. The export prices were determined under subsection 10(1) of the said Act."

The Deputy Minister's investigation was initiated as a result of a complaint filed by Pennwalt of Canada Limited, Lucidol Division, and covered imports of the subject goods entered into Canada during the period January 1, 1979 to September, 1980.

Upon receipt of notice of the Preliminary Determination of Dumping, the Secretary sent a Notice of Commencement of Inquiry to the Deputy Minister, the governments of the United States of America, the Federal Republic of Germany, the United Kingdom and the Netherlands, the complainant, the importers and exporters of the subject goods and others on the Tribunal's mailing list. This notice was published in Part I of the Canada Gazette of December 20, 1980.

On March 10, 1981, after holding public hearings as part of its inquiry into the injurious aspects of dumping, the Tribunal issued a finding that the dumping into Canada of benzoyl peroxide, t-butyl peroctoate, t-butyl perbenzoate, originating in or exported from the United States of America and lauroyl peroxide, originating in or exported from the Federal Republic of Germany, the United Kingdom and the Netherlands, but excluding benzoyl peroxide, 98% granular solid; benzoyl peroxide, 78% wet powder with water and silica; benzoyl peroxide, 60% granular with phlegmatizer and water; benzoyl peroxide, 50% paste in silicone oil; benzoyl peroxide, 50% granular with phlegmatizer; benzoyl peroxide, 40% emulsion with diisobutyl phthalate; and benzoyl peroxide, 35% powder phlegmatized with dicalcium phosphate, has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.

This finding of the Tribunal was set aside by the Federal Court of Appeal (Judgment of February 16, 1982) for the reasons stated therein and a new inquiry was ordered.

At the preliminary sitting held in Ottawa on May 17, 1982, the Tribunal filed the public and confidential exhibits pertaining to this new inquiry. All public exhibits were made available to interested parties and independent counsel had access to all confidential information provided to the Tribunal, under their undertaking that confidential information would not be disclosed to anyone. Key issues and problem areas were examined and the general procedures to be followed at the public hearing were discussed and agreed upon.

A public hearing pursuant to the new inquiry was held in Ottawa, commencing on May 25, 1982. Essentially, the evidence for consideration consists of the testimony and documentary evidence elicited at the hearing held in 1981. The participants at the new inquiry were counsel for the complainant, Pennwalt of Canada Limited, Lucidol Division (Pennwalt); counsel for the importer, Minerals & Chemicals Ltd., and the exporter, Noury Chemical Corporation; and the distributor sales manager for Witco Chemical Corporation, U.S. Peroxygen Division, and additional arguments were received from these participants.

In addition, for purposes of the new inquiry, the time frame within which the usual criteria of injury were to be applied remained the same as for the first hearing.

THE PRODUCT

The products under consideration in this inquiry are described in the Deputy Minister's preliminary determination of dumping as benzoyl peroxide, t-butyl peroctoate, t-butyl perbenzoate, originating in or exported from the United States of America and lauroyl peroxide, originating in or exported from the Federal Republic of Germany, the United Kingdom and the Netherlands.

Benzoyl and lauroyl peroxides are diacyl peroxides which are produced in the same production equipment. They are free radical initiators which can be decomposed to useful free-radicals when heated or activated by various promoters. They are widely used as initiators for vinyl monomer polymerizations, as curing agents for unsaturated polyester resins, and as crosslinking agents for elastomers. T-butyl perbenzoate and t-butyl peroctoate are peroxyesters. They are thermally unstable organic peroxides widely used as initiators in all types of vinyl polymerizations. Pennwalt makes these peroxyesters using common facilities and equipment.

Within the product classes, more particularly in the case of benzoyl peroxides, there are a number of formulations designed for particular end uses, and the formulations will typically, inter alia, disclose the percentage content of benzoyl peroxide, e.g., Lucidol 98 or Lucidol 78. These percentages, while not necessarily reflecting the precise benzoyl peroxide content in chemical analytical terms, do reflect trade usage in describing benzoyl peroxide content within a narrow percentage spread.

THE DOMESTIC INDUSTRY

Pennwalt is the only Canadian producer of the subject goods. Headquarters of the Lucidol Division are in Oakville, Ontario, while the manufacturing facilities are located in Fort Erie, Ontario. Pennwalt has been producing lauroyl peroxide and benzoyl peroxides (with the exception of benzoyl peroxide 98% and 70%) since 1950. Production of t-butyl peroctoates and t-butyl perbenzoates commenced in 1963.

Sales of 80% of Pennwalt's benzoyl peroxides are made through distributors; sales of the remaining subject goods are made directly by Pennwalt to its customers.

THE COMPLAINT

The complainant alleged that the dumping of the subject goods caused material injury in the form of loss of volume, reduced profitability, price suppression and loss of market share.

In reply to the allegations of material injury, an importer and an exporter contended that factors other than dumping were causing any problems that might be facing Pennwalt. It was claimed that as the domestic producer does not produce the full range of benzoyl peroxides, no injury could be claimed against those products that are not produced in Canada. It was also contended that purchasers want a minimum of two suppliers for their chemical requirements, a stipulation that means that Pennwalt cannot get all of the business in Canada. In addition, it was alleged that the importer was losing sales of the subject goods in the period under review, an indication that any dumping was not helping the importer or harming Pennwalt.

Another exporter contended that it has not exported any of the subject goods to Canada in either significant quantities or at injurious prices.

CONSIDERATION OF MATERIAL INJURY

The plant in Fort Erie, in which Pennwalt produces the four organic peroxides which are the subject of this inquiry, is designed to operate on a three-shift, six-day week. It is a capital intensive operation, with relatively high fixed costs, and Pennwalt's production capacity exceeds the total volume of Canadian consumption of the subject goods.

Most of the demand for these organic peroxides comes from a handful of large industrial users. Their plants operate continuously and they therefore require an assured flow of raw materials. Representatives from three of these plants, whose combined purchases of the four organic peroxides are very large, stressed the importance of multiple sourcing of their raw materials in order to achieve that assured continuity of supply. This form of sourcing is particularly important in the case of organic peroxides because their production is hazardous; major accidents at organic peroxides producers' plants in North America have occurred from time to time. It also invites competitive pricing among suppliers.

These sourcing practices, however, are no guarantee that the proportions allocated to competing suppliers will remain constant, and as most of the market demand for the subject goods is concentrated in the hands of so few users, shifts in sourcing may have a significant impact on the sales volume of the competing suppliers. In addition, as there is a considerable measure of substitutability between competing products of the same class offered by each of the suppliers, price assumes considerable importance in the apportionment of purchases between suppliers. On this matter the testimony is clear. Witnesses from the user companies stated that prices must be competitive, and if they are not, the better price is likely to gain a larger share of the business. For example, one witness stated that a price difference of 10¢ per pound (i.e., less than 5%) might justify an apportionment of 85% of the business to the low priced supplier and 15% to the other.

Aside from the influence of price on product sourcing, the Tribunal also considered the impact of Pennwalt's failure in some instances to meet the product or delivery requirements of particular orders. These occurrences were no doubt of some concern at the time, but they do not appear to have had any significant impact on product sourcing by Pennwalt's customers.

In this competitive market environment, it is not surprising that, with relatively high fixed costs, the maintenance of its sales volume was important to Pennwalt, and in order to achieve that, it was pressed to offer its organic peroxides at prices that were closely competitive

with the prices of dumped imported product. Throughout 1979 and 1980 the evidence shows that Pennwalt was a price follower, responding to the prices at which dumped imports were offered to Canadian buyers.

In analysing the financial statements submitted by Pennwalt, the Tribunal experienced some difficulty in making meaningful comparisons of the profitability of Pennwalt's production of each of the subject goods over the 1977-1980 period, essentially because of a significant change in 1979 in Pennwalt's accounting method of allocating overhead costs. Accordingly, this information is of limited value to the Tribunal in its assessment of the injury alleged to have been suffered by the Canadian producer. The Tribunal has directed its attention toward other criteria of injury, namely lost orders and market share, profits foregone, reduced utilization of capacity and price suppression.

In the following comments, the Tribunal considers the separate effects of the dumping of each of the four organic peroxides specified in the preliminary determination on the production in Canada of like goods.

Benzoyl Peroxide

In the price competitive market for benzoyl peroxide, there is evidence of sales lost by Pennwalt to dumped imports at lower prices, and of price suppression exerted on Pennwalt as it responded to the price level set by dumped imports. Even in the absence of dumping, Pennwalt could not have expected to capture the entire Canadian market for benzoyl peroxide because of the multiple sourcing practices of the large buyers and the fact that Pennwalt's product range did not span the full compass of benzoyl peroxide products demanded in the marketplace. However, with a product range that satisfied the bulk of the market's needs, Pennwalt had the potential to increase its share of the market substantially. Instead, in 1979, in the face of a weighted average margin of dumping of 10.51%, Pennwalt's market share from domestic production dropped 8 points and its volume of sales from domestic production declined despite an increase of 11% in Canadian consumption. Almost all of this loss was to dumped imports. In the first nine months of 1980, in the face of a weighted average margin of dumping that increased to 13.36%, Pennwalt was able to recover part of its lost market share, but its sales volume declined further in a market that also declined 8% in volume.

Where its prices were not competitive and it was unsuccessful in obtaining orders, the consequences for Pennwalt were lost sales volume, underutilization of production capacity, and profits foregone. Even where its responses to the price competition offered by dumped imports were successful, its profit margin was affected by the price suppression exerted by the dumped imports.

The Tribunal considers that the injury thus caused to Canadian production of benzoyl peroxide was sufficient to constitute material injury. However, the Tribunal is persuaded that among the family of benzoyl peroxides used in Canada, there are certain imported products that merit exclusion from an injury finding because they are specific formulations that meet particular customers' needs, and do not appear to be readily substitutable for benzoyl peroxide products produced in Canada, namely:

Benzoyl peroxide, 98% granular solid.
Benzoyl peroxide, 78% wet powder with water and silica.
Benzoyl peroxide, 60% granular with phlegmatizer and water.
Benzoyl peroxide, 50% paste in silicone oil.
Benzoyl peroxide, 50% granular with phlegmatizer.
Benzoyl peroxide, 40% emulsion with diisobutyl phthalate.
Benzoyl peroxide, 35% powder phlegmatized with dicalcium phosphate.

The Tribunal does not accept the argument by counsel for Minerals & Chemicals that an exclusion for its imported benzoyl peroxide 70% is warranted on similar grounds. From its consideration of the evidence, the Tribunal is satisfied that Pennwalt's benzoyl peroxide 78% is readily substitutable so long as it is supplied in a smaller size container to compensate for the higher concentration of benzoyl peroxide. This is a packaging matter that should pose no great difficulty for the Canadian producer.

Regarding the submission of the representative of the exporter, Witco Chemical Corporation, that its benzoyl peroxide paste products should be excluded from any injury finding on the ground that they are demanded by users as a back-up source for supplies of like products from Pennwalt, the Tribunal is not persuaded that an exclusion is warranted. These products, unlike the product exclusions named above, are readily substitutable for and directly competitive with benzoyl peroxide products produced in Canada.

With respect to the future, the Tribunal is of the opinion that if the dumping of benzoyl peroxide were permitted to continue without the imposition of anti-dumping duties, price suppression would continue unabated and material injury would continue to be inflicted on Canadian production.

T-Butyl Peroctoate

The weighted average margins of dumping provisionally determined with respect to dumped U.S. peroctoate were 15.91% in 1979 and 14.73% during the first nine months of 1980. Throughout these two years the Canadian peroctoate market was shared between Minerals & Chemicals, selling Noury product from the U.S. and Pennwalt, selling domestic product. The largest buyer, responsible for considerably in excess of 50% of Canadian consumption, preferred multiple sourcing, essentially for delivery assurance reasons. However, it was clear that delivery assurance was an acceptable goal only on the condition that the prices of the two suppliers were close. Price was the overriding factor in its product sourcing. For example, when provisional anti-dumping duties were imposed on imports of U.S. peroctoate in 1981, and a significant price gap opened up between dumped imports and Pennwalt's product, the large Canadian buyer switched his sourcing exclusively to Pennwalt.

Prior to that significant switch in sourcing in 1981, both Pennwalt and Minerals & Chemicals shared this buyer's business throughout 1979 and 1980, although not in equal proportions. In 1979, Minerals & Chemicals had the larger share and in 1980 the position was reversed. Price competition between the two suppliers was intense, and there were numerous instances of Minerals & Chemicals underpricing Pennwalt's product at prices permitted by a sizeable margin of dumping. In this seesaw competition, Pennwalt lost considerably more than 10 points of market share in 1979, and despite a hefty 29% growth in market volume, Pennwalt's sales volume declined. In that year not only did Minerals & Chemicals gain the market share lost to it by Pennwalt but total sales from U.S. imports soared in volume by over 80%. In the following year, because Pennwalt was able to recoup some of its lost share in a market that continued to grow in volume, it was also able to achieve a healthy increase in its sales volume, but at prices that had to be competitive with the prices of dumped U.S. product.

Particularly in the light of the considerable shift in demand in Pennwalt's favour that occurred in 1981 immediately after provisional anti-dumping measures were applied, it appears to the Tribunal that, in the absence of dumping of imported peroctoate during 1979 and 1980, Pennwalt would have been able to attain a much larger market share and sales volume, and probably more profitable prices. The effects of the dumping on lost sales, underutilization of capacity, suppressed price levels and lost profits were sufficient to constitute material injury, and in the absence of anti-dumping measures it appears likely that continued dumping would cause material injury in the future.

Lauroyl Peroxide

In the lauroyl peroxide market, Pennwalt faced competition from imports that were provisionally found by the Deputy Minister to have been entered at weighted average margins of dumping of 30.68% throughout 1979 and the first nine months of 1980. Pennwalt, as a price follower in the market, offered its lauroyl peroxide at prices that competed closely with the prices of dumped imports. It progressively reduced its prices to the largest buyer, commencing mid 1979 and throughout 1980. In so doing it was successful in defending its market share. Indeed, after a minor loss of market share in 1979, for the first nine months of 1980 it gained over 5 points of market share at which time it held just over 40% of the Canadian market.

Noting the paramount importance of price in the competition for lauroyl peroxide customers, and the major handicap posed by the large margin of dumping, and allowing for the additional handicap confronting Pennwalt in competing for that portion of the market that was influenced by customs duty drawback entitlement, the Tribunal is persuaded that the dumping prevented Pennwalt from achieving both increased sales volume and higher prices, with consequential underutilization of capacity and profits foregone. These effects, together with price erosion and price suppression, were sufficient to constitute material injury. Continued dumping, if not prevented by anti-dumping measures, would be likely to continue to cause material injury in the future.

T-Butyl Perbenzoate

To some degree, competition in the perbenzoate market resembled that in the market for the other three organic peroxides. During 1979 and 1980 the market was shared between Pennwalt and Minerals & Chemicals, the latter selling U.S. product. The testimony of the largest buyer, responsible for about one half of market demand, revealed that Pennwalt was the price follower, and in order to obtain orders, its price had to be competitive with the price of dumped imports. This buyer practised multiple sourcing, but rather than divide its purchases of perbenzoate between Minerals & Chemicals and Pennwalt during 1979 and 1980 it chose to divide its sourcing essentially on a product basis, giving benzoyl peroxide to Minerals & Chemicals and perbenzoate to Pennwalt.

In this market, Pennwalt was in head-on price competition with dumped imports enjoying weighted average margins of dumping of 19.58% in 1979 and 17.67% in 1980, and in meeting competitive pricing Pennwalt suffered price suppression. However, this unfavourable consequence was substantially offset by Pennwalt's considerable gains in sales volume. In 1979 Pennwalt was able to gain most of the business of the largest buyer, and enjoyed a 50% gain in its total sales volume that year, together with a gain of almost 25 points in market share. During the first nine months of 1980, despite a drop in its sales volume, reflecting a fall of 32% in Canadian market volume, it continued to gain market share, leaving it with over three quarters of the Canadian market. This share was higher by a considerable margin than the share that Pennwalt enjoyed in its sales of each of the other three organic peroxides.

Taking into account the multiple sourcing preference of the largest buyer and its periodic need to obtain supplies at short notice from an alternative supplier with product in inventory, it is doubtful that Pennwalt, even in the absence of dumping, could have gained close to 100% of the market, and so its impressive sales volume was probably not far short of a realizable maximum, measured in terms of both market share and utilization of production capacity. Finally, in its financial performance, Pennwalt enjoyed a large increase in profits in 1979, reflecting its robust sales volume gains in that year.

For these reasons the Tribunal is persuaded that although a measure of injury was caused to Pennwalt by the price suppression, that injury was not sufficient to constitute material injury.

Having gained considerable yardage in both market share and sales volume in competition with dumped imports, and without serious recognizable financial penalty, Pennwalt has established itself as the dominant supplier in the perbenzoate market. Looking into the future, while competition in this market may remain intense, with perbenzoate remaining as the only one of the four organic peroxide categories not subjected to anti-dumping measures, the Tribunal considers unlikely a consequential major reversal in Pennwalt's market share, sales volume and financial performance.

In the light of all the evidence, the Tribunal concludes that the dumping of perbenzoate has not caused, is not causing and is not likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.

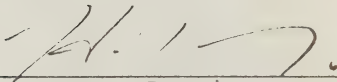
CONCLUSION

Based on the evidence before it, the Tribunal concludes that:

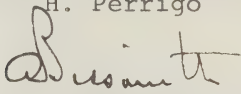
- a) the dumping of benzoyl peroxide, t-butyl peroctoate, originating in or exported from the United States of America and lauroyl peroxide, originating in or exported from the Federal Republic of Germany, the United Kingdom and the Netherlands, but excluding benzoyl peroxide, 98% granular solid; benzoyl peroxide, 78% wet powder with water and silica; benzoyl peroxide, 60% granular with phlegmatizer and water; benzoyl peroxide, 50% paste in silicone oil; benzoyl peroxide, 50% granular with phlegmatizer; benzoyl peroxide, 40% emulsion with diisobutyl phthalate; and benzoyl peroxide, 35% powder phlegmatized with dicalcium phosphate, has caused, is causing and is likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.

- b) the dumping of t-butyl perbenzoate originating in or exported from the United States of America has not caused, is not causing and is not likely to cause material injury to the production in Canada of like goods.


Presiding Member:


H. Perrigo

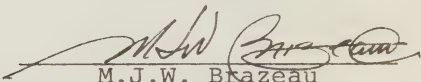
Member:


A.L. Bissonnette, Q.C.

Member:


R. Guay

Witnessed:


M.J.W. Brazeau
Secretary



Ottawa, Canada
K1A 0G5

CAI
F31
PEROXYDE DE BENZOYLE, PEROCTOATE DE BUTYLE TERTIAIRE ET
PERBENZOATE DE TERT-BUTYLE, ORIGINAIRES OU EXPORTES DES
ETATS-UNIS D'AMERIQUE, ET PEROXYDE DE LAUROYLE, ORIGINAIRES
OU EXPORTES DE LA REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE, DU
ROYAUME-UNI ET DES PAYS-BAS

Conclusion du Tribunal antidumping
dans l'enquête n° ADT-13R-80 en vertu de
la Loi antidumping

Lieu des audiences: Ottawa (Ontario)

Séance préalable aux
audiences publiques: Le 28 janvier 1981

Audiences publiques: Du 2 au 5 février 1981

Séance préalable aux
audiences publiques: Le 17 mai 1982

Nouvelles audiences: Le 25 mai 1982

Participants: Eric Gudgeon
pour Pennwalt of Canada Limited
Lucidol Division
(Requérant)

Julian Chipman, c.r.
pour Minerals & Chemicals Ltd.
Noury Chemical Corporation

R.K. Weber, Jr.
Gérant des ventes aux
distributeurs
Witco Chemical Corporation
U.S. Peroxygen Division
(Importateur/Exportateurs)

Le 6 août 1982

TRIBUNAL ANTIDUMPING

Président:	Robert J. Bertrand, c.r.
Vice-président:	H. Perrigo
Membre:	A.L. Bissonnette, c.r.
Membre:	M.R. Prentis
Membre:	Raynald Guay
Secrétaire:	M.J.W. Brazeau

Adresser toutes communications au:

Secrétaire
Tribunal antidumping
19^e étage
Tour du Journal Sud
365 ouest, avenue Laurier
Ottawa (Ontario)
K1A 0G5



Le vendredi 6^e jour d'août 1982

PRESENTS: H. PERRIGO, MEMBRE PRESIDENT
A.L. BISSONNETTE, C.R., MEMBRE
RAYNALD GUAY, MEMBRE

ENQUETE EN VERTU DE L'ARTICLE 16
DE LA LOI ANTIDUMPING CONCERNANT:

LE PEROXYDE DE BENZOYLE, LE PEROCTOATE DE BUTYLE TERTIAIRE
ET LE PERBENZOATE DE TERT-BUTYLE, ORIGINAIRES OU EXPORTES
DES ETATS-UNIS D'AMERIQUE ET LE PEROXYDE DE LAUROYLE,
ORIGINAIRE OU EXPORTE DE LA REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE,
DU ROYAUME-UNI ET DES PAYS-BAS

C O N C L U S I O N

Le Tribunal antidumping, après avoir procédé à une enquête en vertu des dispositions du paragraphe (1) de l'article 16 de la Loi antidumping, suite à la publication d'une détermination préliminaire de dumping datée du 10 décembre 1980, faite par le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, concernant le dumping au Canada de peroxyde de benzoyle, de peroctoate de butyle tertiaire et de perbenzoate de tert-butyle, originaires ou exportés des Etats-Unis d'Amérique, et de peroxyde de lauroyle, originaire ou exporté de la République fédérale d'Allemagne, du Royaume-Uni et des Pays-Bas, conclut, conformément au paragraphe (3) de l'article 16 de la Loi, que:

- a) le dumping de peroxyde de benzoyle, originaire ou exporté des Etats-Unis d'Amérique, mais à l'exception du peroxyde de benzoyle composé à 98% de granules; du peroxyde de benzoyle composé à 78% de poudre humide (eau et silice); du peroxyde de benzoyle composé à 60% de granules (flegmatiseur et eau); du peroxyde de benzoyle composé à 50% de pâte dans l'huile silicone; du peroxyde de benzoyle composé à 50% de granules avec flegmatiseur; du peroxyde de benzoyle composé à 40% d'une émulsion de phtalate de diisobutyle; et du peroxyde de

benzoyl composé à 35% de poudre flegmatisée avec phosphate de dicalcium, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables;

- b) le dumping de peroctoate de butyle tertiaire, originaire ou exporté des Etats-Unis d'Amérique, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables;
- c) le dumping de peroxyde de lauroyle, originaire ou exporté de la République fédérale d'Allemagne, du Royaume-Uni et des Pays-Bas, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables; mais que
- d) le dumping de perbenzoate de tert-butyle, originaire ou exporté des Etats-Unis d'Amérique, n'a pas causé, ne cause pas ni n'est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables.



Membre président:

H. Perrigo

H. Perrigo

Membre:

A.L. Bissonnette

A.L. Bissonnette, c.r.

Membre:

R. Guay

R. Guay

Témoin:

M.J.W. Brazeau

M.J.W. Brazeau
Secrétaire

ENQUETE EN VERTU DE L'ARTICLE 16
DE LA LOI ANTIDUMPING CONCERNANT:

LE PEROXYDE DE BENZOYLE, LE PEROCTOATE DE BUTYLE TERTIAIRE
ET LE PERBENZOATE DE TERT-BUTYLE, ORIGINAIRES OU EXPORTES
DES ETATS-UNIS D'AMERIQUE ET LE PEROXYDE DE LAUROYLE,
ORIGINAIRE OU EXPORTE DE LA REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE,
DU ROYAUME-UNI ET DES PAYS BAS

PRESENTS: H. PERRIGO, MEMBRE PRESIDANT

A.L. BISSONNETTE, C.R., MEMBRE

RAYNALD GUAY, MEMBRE

EXPOSE DES MOTIFS

Le Tribunal antidumping, conformément au paragraphe (1) de l'article 16 de la Loi antidumping, a procédé à une enquête concernant la détermination préliminaire de dumping faite par le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, le 10 décembre 1980. L'avis de détermination préliminaire de dumping a été publié dans la Partie I de la Gazette du Canada du 20 décembre 1980.

Le 10 décembre 1980, le secrétaire du Tribunal a reçu du directeur général intérimaire, Programmes de cotisation spéciale, ministère du Revenu national, Douanes et Accise, une lettre datée du même jour dont voici, en partie, une traduction:

"Le 18 août 1980, conformément au paragraphe 13(1) de la Loi antidumping, le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, a fait ouvrir une enquête concernant le dumping au Canada du peroxyde de benzoyle, du peroctoate de butyle tertiaire et du perbenzoate de tert-butyle, originaires ou exportés des Etats-Unis d'Amérique, et du peroxyde de lauroyle, originaire ou exporté de la République fédérale d'Allemagne, du Royaume-Uni et des Pays-Bas.

A la suite de cette enquête, le sous-ministre est convaincu que les marchandises susmentionnées ont été ou sont sous-évaluées et que leurs marges de dumping et leur volume réel ou éventuel ne sont pas négligeables. En conséquence, suivant les directives du sous-ministre, conformément à l'alinéa 14(2)c) de la Loi antidumping, je désire vous informer qu'en vertu du paragraphe 14(1) de ladite loi, le sous-ministre, le 10 décembre 1980, a fait une détermination préliminaire de dumping concernant lesdites marchandises.

Lors de la détermination préliminaire de dumping, on a déterminé les valeurs normales des marchandises conformément au paragraphe 9(1) et à l'article 11 de la Loi antidumping. Les prix à l'exportation ont été déterminés en vertu du paragraphe 10(1) de ladite loi."

L'enquête du sous-ministre a été ouverte à la suite d'une plainte présentée par Pennwalt of Canada Limited, Lucidol Division; elle portait sur les importations au Canada des marchandises en cause au cours de la période du 1^{er} janvier 1979 à septembre 1980.

Sur réception de l'avis de détermination préliminaire de dumping, le secrétaire a fait parvenir un avis d'ouverture d'enquête au sous-ministre, aux gouvernements des Etats-Unis d'Amérique, de la République fédérale d'Allemagne, du Royaume-Uni et des Pays-Bas, au requérant, aux importateurs et exportateurs des marchandises en cause et à d'autres personnes dont les noms figurent sur la liste d'envoi du Tribunal. Cet avis a paru dans la Partie I de la Gazette du Canada du 20 décembre 1980.

Le 10 mars 1981, après avoir tenu des audiences publiques dans le cadre de son enquête visant à déterminer les aspects préjudiciables du dumping, le Tribunal a présenté la conclusion suivante: le dumping au Canada de peroxyde de benzoyle, de peroctoate de butyle tertiaire et de perbenzoate de tert-butyle, originaires ou exportés des Etats-Unis d'Amérique, et de peroxyde de lauroyle, originaire ou exporté de la République fédérale d'Allemagne, du Royaume-Uni et des Pays-Bas, mais à l'exception du peroxyde de benzoyle composé à 98% de granules; du peroxyde de benzoyle composé à 78% de poudre humide (eau et silice); du peroxyde de benzoyle composé à 60% de granules (flegmatiseur et eau); du peroxyde de benzoyle composé à 50% de pâte dans l'huile silicone; du peroxyde de benzoyle composé à 50% de granules avec flegmatiseur; du peroxyde de benzoyle composé à 40% d'une émulsion de phtalate de diisobutyle; et du peroxyde de benzoyle composé à 35% de poudre flegmatisée avec phosphate de dicalcium, a causé, cause, et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables.

La Cour fédérale d'appel a rejeté la conclusion du Tribunal (jugement rendu le 16 février 1982) pour les raisons ci-après énoncées et ordonné la tenue d'une nouvelle enquête.

Lors de la séance préalable aux audiences publiques, qui a eu lieu à Ottawa le 17 mai 1982, le Tribunal a déposé les pièces publiques et confidentielles relatives à cette nouvelle enquête. Toutes les pièces publiques ont été mises

à la disposition des parties intéressées et les procureurs indépendants ont eu accès à tous les renseignements confidentiels fournis au Tribunal suivant leur engagement de ne pas les divulguer. Les questions clés et les domaines problématiques ont été examinés et on a discuté et convenu des procédures générales à suivre lors des audiences publiques.

Des audiences publiques conformément à la nouvelle enquête ont eu lieu à Ottawa à compter du 25 mai 1982. Essentiellement, les éléments de preuve comprennent les témoignages et les pièces justificatives présentés lors des audiences de 1981. Ont participé à la nouvelle enquête: le procureur du requérant, Pennwalt of Canada Limited, Lucidol Division (Pennwalt); le procureur de l'importateur, Minerals & Chemicals Ltd., et de l'exportateur, Noury Chemical Corporation, et le gérant des ventes aux distributeurs de Witco Chemical Corporation, U.S. Peroxygen Division. Des arguments additionnels ont été présentés par ces participants.

En outre, aux fins de la nouvelle enquête, le délai d'application des critères habituels de préjudice est demeuré le même que pour la première audience.

LE PRODUIT

Les produits faisant l'objet de la présente enquête sont décrits de la façon suivante dans la détermination préliminaire du sous-ministre: peroxyde de benzoyle, peroctoate de butyle tertiaire et perbenzoate de tert-butyle, originaires ou exportés des Etats-Unis d'Amérique, et peroxyde de lauroyle, originaire ou exporté de la République fédérale d'Allemagne, du Royaume-Uni et des Pays-Bas.

Les peroxydes de benzoyle et de lauroyle sont des peroxydes de diacycle produits en se servant du même équipement. Ils sont des initiateurs de radicaux libres lorsqu'ils sont soumis à l'action de la chaleur ou activés par divers promoteurs. Ils sont beaucoup utilisés comme initiateurs de la polymérisation des monomères vinyliques, comme agents de durcissement des résines de polyester non saturées et comme agents de réticulation des élastomères. Le perbenzoate de tert-butyle et le peroctoate de butyle tertiaire sont des peroxyesters. Il s'agit de peroxydes organiques instables à la chaleur qui sont beaucoup utilisés comme initiateurs dans

tous les types de polymérisations des vinyles. Pennwalt fabrique ces peroxyesters en se servant des mêmes installations et du même équipement.

Dans les catégories de produits, plus particulièrement dans le cas des peroxydes de benzoyle, il existe un certain nombre de formulations qui sont conçues pour répondre à des utilisations finales particulières, et ces formulations permettent, entre autres, d'indiquer la teneur en peroxyde de benzoyle, par exemple Lucidol 98 ou Lucidol 78. Ces pourcentages, même s'ils n'indiquent pas nécessairement la teneur précise en peroxyde de benzoyle à des fins d'analyse chimique, indiquent l'usage commercial parce qu'ils indiquent assez précisément la teneur en peroxyde de benzoyle.

L'INDUSTRIE NATIONALE

Pennwalt est le seul fabricant canadien des marchandises en cause. Le siège social de la Division Lucidol se trouve à Oakville (Ontario), tandis que les installations de fabrication sont situées à Fort Erié (Ontario). Pennwalt fabrique du peroxyde de lauroyle et des peroxydes de benzoyle (à l'exception du peroxyde de benzoyle 98% et 70%) depuis 1950. C'est en 1963 que la société a commencé à fabriquer des peroctoates de butyle tertiaire et des perbenzoates de tert-butyle.

Pennwalt effectue 80% de ses ventes de peroxydes de benzoyle par l'entremise de distributeurs; elle s'occupe elle-même de vendre directement à ses clients les autres marchandises en cause.

LA PLAINTÉ

Le requérant a soutenu que le dumping des marchandises en cause avait causé un préjudice sensible qui s'était manifesté sous les formes suivantes: diminution du volume, baisse des bénéfices, réduction des prix et perte au chapitre de la part du marché.

En réponse aux allégations de préjudice sensible, un importateur et un exportateur ont soutenu que les problèmes auxquels pouvait faire face Pennwalt étaient attribuables à des facteurs autres que le dumping. Ils ont soutenu que, étant donné que le fabricant canadien ne produit pas toute la gamme des peroxydes de benzoyle, les produits qui ne sont pas fabriqués au Canada ne peuvent avoir causé de préjudice.

Ils ont également soutenu que les acheteurs désirent faire affaire avec deux fournisseurs au moins, ce qui signifie que Pennwalt ne peut accaparer la totalité du marché canadien. En outre, on a soutenu que l'importateur avait perdu des ventes au cours de la période visée, ce qui indique que le dumping n'aidait pas l'importateur ni ne nuisait à Pennwalt.

Un autre exportateur a soutenu qu'il n'a pas exporté de marchandises en cause au Canada ni en quantités importantes ni à des prix préjudiciables.

EXAMEN DU PREJUDICE SENSIBLE

L'usine de Fort Erié, où Pennwalt produit les quatre peroxydes organiques qui font l'objet de la présente enquête, fonctionne sur trois quarts, six jours par semaine. Il s'agit d'une usine à forte intensité capitaliste, dont les coûts fixes sont relativement élevés, et la capacité de production de Pennwalt dépasse le volume global de la consommation canadienne des marchandises en cause.

Un petit nombre de grands utilisateurs industriels représente la grande partie de la demande de ces peroxydes organiques. Ces derniers possèdent des usines qui fonctionnent continuellement, ce qui nécessite un approvisionnement sûr de matières premières. Des représentants de trois de ces usines, dont les achats combinés des quatre peroxydes organiques sont très importants, ont souligné l'importance de la multiplicité des sources d'approvisionnement en matières premières pour assurer la continuité de l'offre. Cette forme d'approvisionnement est particulièrement importante dans le cas des peroxydes organiques en raison des dangers que comporte leur production; de graves accidents se sont produits dans des usines de fabrication de peroxydes organiques en Amérique du Nord. Cette forme d'approvisionnement amène également les fournisseurs à établir des prix concurrentiels.

Toutefois, ces pratiques d'approvisionnement ne permettent pas de garantir la stabilité des parts allouées aux différents fournisseurs et, comme la plupart de la demande sur le marché des marchandises en cause ne vient que d'un petit nombre d'utilisateurs, les changements de sources d'approvisionnement peuvent avoir des effets importants sur le chiffre d'affaires des fournisseurs compétitifs. En outre, comme les divers produits de la même catégorie offerts

par chacun des fournisseurs sont substituables dans une grande mesure, le prix revêt une importance considérable dans le partage des achats entre les fournisseurs. Les témoignages sont clairs sur cette question. Des témoins représentant les sociétés utilisatrices ont déclaré que les prix doivent être concurrentiels et que, sinon, celui qui offre le meilleur prix accaparera une plus grande part du marché. Par exemple, un témoin a déclaré qu'un écart de 10 cents la livre (c'est-à-dire moins de 5%) pourrait permettre de garantir une part de 85% du marché au fournisseur qui offre le prix le plus bas, et 15% à l'autre.

Mise à part l'influence du prix sur l'approvisionnement du produit, le Tribunal a également étudié les répercussions de l'échec de Pennwalt à répondre aux exigences relatives aux produits ou à la livraison dans le cas de certaines commandes. Ces difficultés étaient sans aucun doute inquiétantes à ce moment-là, mais elles ne semblent pas avoir eu de répercussions importantes sur les décisions d'approvisionnement des clients de Pennwalt.

Sur ce marché où s'exerce une forte concurrence, il n'est pas surprenant que, compte tenu des coûts fixes relativement élevés, Pennwalt ait voulu maintenir son chiffre d'affaires et que, pour se faire, il a dû offrir ses peroxydes organiques à des prix qui se rapprochaient étroitement des prix du produit importé sous-évalué. Selon les témoignages entendus, en 1979 et 1980, Pennwalt adoptait les pratiques en matière de prix des importateurs de produits sous-évalués.

En analysant les états financiers présentés par Pennwalt, le Tribunal a eu de la difficulté à établir des comparaisons utiles de la rentabilité de la production de Pennwalt en ce qui concerne chacune des marchandises en cause au cours de la période 1977-80, essentiellement en raison d'une variation importante en 1979 dans la méthode utilisée par Pennwalt pour répartir ses frais généraux. Par conséquent, ces renseignements ont une valeur limitée pour le Tribunal dans le cadre de son évaluation du préjudice que prétend avoir subi le producteur canadien. Le Tribunal s'est penché sur d'autres critères de préjudice, comme les pertes de commandes et de part du marché, les pertes de bénéfices, la réduction de l'utilisation de la capacité et la réduction des prix.

Dans les observations qui suivent, le Tribunal examine les effets distincts du dumping de chacun des quatre peroxydes organiques en cause sur la production au Canada de marchandises semblables.

Peroxyde de benzoyle

Sur un marché, pour le peroxyde de benzoyle, où s'exerce une concurrence en matière de prix, des éléments de preuve démontrent que Pennwalt a perdu des ventes au profit des importations sous-évaluées et qu'il a dû réduire ses prix afin de faire face aux prix des importations sous-évaluées. Même s'il n'y avait pas eu de dumping, Pennwalt n'aurait pu s'attendre à accaparer la totalité du marché canadien du peroxyde de benzoyle, étant donné que les grands acheteurs s'approvisionnent à plusieurs endroits et du fait que la gamme de produits offerts par Pennwalt n'englobait pas toute la gamme des peroxydes de benzoyle en demande sur le marché. Toutefois, compte tenu du fait que Pennwalt offrait une gamme de produits qui répondait à la majorité des besoins du marché, il avait la possibilité d'accroître sa part du marché sensiblement. Toutefois, en 1979, en raison d'une marge moyenne pondérée de dumping de 10.51%, la part du marché national de Pennwalt a chuté de huit points et son chiffre d'affaires a diminué malgré une augmentation de 11% de la consommation canadienne. La presque totalité de cette perte a été accaparée par les importations sous-évaluées. Au cours des neuf premiers mois de 1980, en raison d'une marge moyenne pondérée de dumping qui est passée à 13.36%, Pennwalt a pu recouvrer une partie de la part du marché qu'il avait perdue, mais son chiffre d'affaires a diminué davantage sur un marché dont le volume a également diminué de 8%.

Lorsque ses prix n'étaient pas concurrentiels et qu'il ne pouvait obtenir de commandes, Pennwalt a vu son chiffre d'affaires diminuer, sa capacité de production sous-utiliser et ses bénéfices diminuer. Même lorsqu'il a offert des prix concurrentiels à ceux des importations sous-évaluées, sa marge de bénéfices a été réduite en raison de la réduction des prix exercée par les importations sous-évaluées.

Le Tribunal considère que le préjudice ainsi subi par la production canadienne de peroxyde de benzoyle est suffisant pour constituer un préjudice sensible. Toutefois, le Tribunal

est convaincu que, parmi la gamme des peroxydes de benzoyle utilisés au Canada, certains produits importés méritent d'être exclus d'une conclusion de préjudice étant donné qu'il s'agit de formulations particulières qui répondent à des besoins particuliers des clients et qui ne semblent pas pouvoir remplacer facilement les peroxydes de benzoyle produits au Canada, c'est-à-dire:

Peroxyde de benzoyle composé à 98% de granules.

Peroxyde de benzoyle composé à 78% de poudre humide (eau et silice).

Peroxyde de benzoyle composé à 60% de granules (flegmatiseur et eau).

Peroxyde de benzoyle composé à 50% de pâte dans l'huile silicone.

Peroxyde de benzoyle composé à 50% de granules avec flegmatiseur.

Peroxyde de benzoyle composé à 40% d'une émulsion de phtalate de diisobutyle.

Peroxyde de benzoyle composé à 35% de poudre flegmatisée avec phosphate de dicalcium.

Le Tribunal n'accepte pas l'argument du procureur de Minerals & Chemicals selon lequel une exclusion du peroxyde de benzoyle (70%) importé est justifiée pour des raisons semblables. D'après son examen des éléments de preuve présentés, le Tribunal est convaincu que le peroxyde de benzoyle (78%) de Pennwalt est facilement remplaçable, dans la mesure où il est présenté dans un contenant plus petit afin de compenser pour la très forte concentration de peroxyde de benzoyle. Il s'agit là d'une question d'emballage qui ne devrait poser aucun problème pour le producteur canadien.

En ce qui concerne la présentation faite par le représentant de l'exportateur, Witco Chemical Corporation, selon laquelle le peroxyde de benzoyle composé de pâte de son client devrait être exclu de toute conclusion de préjudice, étant donné que ce produit sert aux utilisateurs à compléter les commandes de produits semblables auprès de Pennwalt, le Tribunal n'est pas convaincu qu'une exclusion soit justifiée. Ces produits, contrairement aux produits exclus susmentionnés, peuvent facilement être remplacés et concurrencent directement les peroxydes de benzoyle produits au Canada.

Pour ce qui est de l'avenir, le Tribunal est d'avis que si le dumping du peroxyde de benzoyle se poursuit sans que des droits antidumping ne soient imposés, la réduction des prix se poursuivra et la production canadienne continuera à subir un préjudice sensible.

Peroctoate de butyle tertiaire

Les marges moyennes pondérées de dumping provisoirement déterminées en ce qui concerne le peroctoate sous-évalué originaire des Etats-Unis étaient de 15.91% en 1979 et de 14.73% au cours des neuf premiers mois de 1980. Au cours de ces deux années, Minerals & Chemicals, qui vendait le produit de Noury originaire des Etats-Unis, et Pennwalt, qui vendait le produit fabriqué au Canada, se partageaient le marché canadien du peroctoate. Le plus important acheteur, qui représentait bien plus de 50% de la consommation canadienne, préférait s'approvisionner à plusieurs endroits, essentiellement pour des raisons de livraison garantie. Toutefois, il était évident que le respect des délais de livraison n'était un objectif acceptable qu'à la condition que les prix des deux fournisseurs se rapprochent. Le prix était le facteur déterminant dans la décision d'approvisionnement. Par exemple, lorsque des droits antidumping provisoires ont été imposés à l'égard des importations de peroctoate originaires des Etats-Unis en 1981 et qu'un écart important en matière de prix s'est créé entre les importations sous-évaluées et le produit de Pennwalt, l'important acheteur canadien s'est tourné exclusivement vers Pennwalt pour répondre à ses besoins.

Avant ce changement important survenu en 1981, Pennwalt et Minerals & Chemicals se partageaient les commandes de cet acheteur en 1979 et 1980, même si les proportions n'étaient pas équivalentes. En 1979, Minerals & Chemicals accaparait la plus importante part et, en 1980, cette situation a été renversée. La concurrence au chapitre des prix que se livraient les deux fournisseurs était intense et, dans de nombreux cas, Minerals & Chemicals vendait son produit à un prix inférieur à celui de Pennwalt en raison d'une marge importante de dumping. Compte tenu de cette concurrence intense, Pennwalt a perdu beaucoup plus que 10 points de sa part du marché en 1979, et malgré une bonne croissance de 29% du volume du marché, le chiffre d'affaires de Pennwalt a

diminué. Au cours de cette année-là, Minerals & Chemicals a non seulement accaparé la part du marché cédée par Pennwalt mais le volume global des ventes de produits importés des Etats-Unis a augmenté de plus de 80%. Au cours de l'année suivante, étant donné que Pennwalt a pu recouvrer en partie la part du marché qu'il avait perdue, marché dont le volume poursuivait sa croissance, il a pu également réaliser une bonne augmentation de son chiffre d'affaires, mais en offrant des prix qui devaient être concurrentiels aux prix du produit américain sous-évalué.

Compte tenu particulièrement de la variation importante de la demande en faveur de Pennwalt qui s'est produite en 1981, soit immédiatement après que des droits antidumping provisoires aient été appliqués, le Tribunal est convaincu que, s'il n'y avait pas eu de dumping de peroctoate importé au cours des années 1979 et 1980, Pennwalt aurait pu accaparer une part du marché beaucoup plus importante et augmenter son chiffre d'affaires, et obtenir probablement des prix plus rentables. Le dumping qui s'est manifesté sous la forme d'une baisse des ventes, d'une sous-utilisation de la capacité, d'une réduction des prix et d'une perte de bénéfices constituait un préjudice sensible et, faute de mesures antidumping, il semble probable que le maintien du dumping causerait un préjudice sensible à l'avenir.

Peroxyde de lauroyle

Sur le marché du peroxyde de lauroyle, Pennwalt faisait face à la concurrence des importations qui, selon la détermination préliminaire du sous-ministre, étaient entrées à des marges moyennes pondérées de 30.68% en 1979 et au cours des neuf premiers mois de 1980. Pennwalt, étant donné qu'il suivait les pratiques en matière de prix établies sur le marché, offrait son peroxyde de lauroyle à des prix qui se rapprochaient étroitement des prix des importations sous-évaluées. Il a réduit progressivement les prix qu'il demandait au plus important acheteur, à compter du milieu de 1979 et au cours de 1980. Ainsi, il a pu maintenir sa part du marché. En fait, après avoir subi une légère perte en 1979, pour les neuf premiers mois de 1980, sa part du marché a augmenté de plus de 5 points; à ce moment-là, il détenait un peu plus de 40% du marché canadien.

Compte tenu de l'importance primordiale du prix pour obtenir les commandes des acheteurs de peroxyde de lauroyle et du handicap important que représente la grande marge de dumping et du handicap supplémentaire auquel doit faire face Pennwalt pour obtenir une part de cette partie du marché sur laquelle influent les drawbacks de droits de douane, le Tribunal est convaincu que le dumping a empêché Pennwalt d'accroître son chiffre d'affaires et d'augmenter ses prix, ce qui a entraîné une sous-utilisation de la capacité et une perte de bénéfices. Ces effets, ainsi que l'érosion des prix et la réduction des prix, étaient suffisants pour constituer un préjudice sensible. Le dumping, s'il n'est pas empêché par l'imposition de mesures antidumping, continuerait probablement à causer un préjudice sensible à l'avenir.

Perbenzoate de tert-butyle

Dans une certaine mesure, la concurrence sur le marché du perbenzoate ressemblait à celle du marché des trois autres peroxydes organiques. En 1979 et 1980, Pennwalt et Minerals & Chemicals se partageaient le marché; ce dernier vendait un produit américain. Selon les témoignages présentés par le plus important acheteur, qui représentait près de la moitié de la demande sur le marché, Pennwalt suivait les pratiques en matière de prix établies sur le marché et, afin d'obtenir des commandes, son prix devait être concurrentiel aux prix des importations sous-évaluées. Cet acheteur s'approvisionnait à plusieurs endroits, mais plutôt que de diviser ses achats de perbenzoate entre Minerals & Chemicals et Pennwalt en 1979 et 1980, il a choisi de diviser ses commandes essentiellement en fonction d'un produit, commandant du peroxyde de benzoyle de Minerals & Chemicals et du perbenzoate de Pennwalt.

Sur ce marché, Pennwalt livrait une concurrence directe en matière de prix aux importations sous-évaluées jouissant de marges moyennes pondérées de dumping de 19.58% en 1979 et de 17.67% en 1980 et, en offrant des prix concurrentiels, Pennwalt a subi une réduction des prix. Toutefois, cette conséquence néfaste a été sensiblement compensée par l'augmentation considérable du chiffre d'affaires de Pennwalt. En 1979, Pennwalt a pu obtenir la majorité des commandes du plus grand acheteur et il a réalisé une augmentation de 50%

de son chiffre d'affaires global cette année-là ainsi qu'un gain de près de 25% au chapitre de la part du marché. Au cours des neuf premiers mois de 1980, malgré une baisse de son chiffre d'affaires, en raison d'une chute de 32% du volume du marché canadien, il a continué à accroître sa part du marché, accaparant plus des trois quarts du marché canadien. Cette part était de beaucoup plus élevée que la part que Pennwalt accaparait pour ce qui est de ses ventes de chacun des trois autres peroxydes organiques.

Compte tenu du fait que le plus important acheteur préfère s'approvisionner à plusieurs endroits et qu'il a besoin à l'occasion d'obtenir rapidement des produits d'un autre fournisseur qui dispose de stocks, il est douteux que Pennwalt, même s'il n'y avait pas eu de dumping, aurait pu accaparer près de 100% du marché et, ainsi, le chiffre d'affaires impressionnant qu'il a réalisé n'était probablement pas loin du maximum réalisable en fonction de la part du marché et de l'utilisation de la capacité de production. Enfin, dans sa performance financière, Pennwalt a enregistré une importante augmentation de bénéfices en 1979, en raison de l'augmentation importante de son chiffre d'affaires au cours de cette année-là.

Pour ces motifs, le Tribunal est convaincu que, même si Pennwalt a subi un certain préjudice en raison de la réduction des prix, ce préjudice n'était pas suffisant pour constituer un préjudice sensible.

Etant donné qu'il a augmenté considérablement sa part du marché et son chiffre d'affaires face aux importations sous-évaluées sans subir de difficultés financières sérieuses, Pennwalt s'est établi comme le principal fournisseur sur le marché du perbenzoate. Pour ce qui est de l'avenir, même s'il se peut que la concurrence sur ce marché demeure intense, le perbenzoate demeurant le seul des quatre peroxydes organiques non assujettis à des mesures antidumping, le Tribunal considère qu'il est peu probable qu'il y ait beaucoup de changement en ce qui concerne la part du marché, le chiffre d'affaires et la performance financière de Pennwalt.


Compte tenu de tous les éléments de preuve présentés, le Tribunal conclut que le dumping du perbenzoate n'a pas causé, ne cause pas ni n'est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables.

CONCLUSION

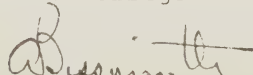
Compte tenu des éléments de preuve qui lui ont été présentés, le Tribunal conclut que:

- a) le dumping de peroxyde de benzoyle et de peroctoate de butyle tertiaire, originaires ou exportés des Etats-Unis d'Amérique, et de peroxyde de lauroyle, originaire ou exporté de la République fédérale d'Allemagne, du Royaume-Uni et des Pays-Bas, mais à l'exception du peroxyde de benzoyle composé à 98% de granules; du peroxyde de benzoyle composé à 78% de poudre humide (eau et silice); du peroxyde de benzoyle composé à 60% de granules (flegmatiseur et eau); du peroxyde de benzoyle composé à 50% de pâte dans l'huile silicone; du peroxyde de benzoyle composé à 50% de granules avec flegmatiseur; du peroxyde de benzoyle composé à 40% d'une émulsion de phtalate de diisobutyle; et du peroxyde de benzoyle composé à 35% de poudre flegmatisée avec phosphate de dicalcium, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables.
- b) le dumping de perbenzoate de tert-butyle, originaire ou exporté des Etats-Unis d'Amérique, n'a pas causé, ne cause pas ni n'est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises semblables.

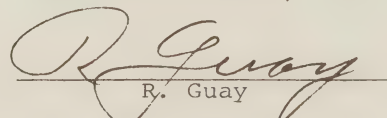
Membre président:


H. Perrigo

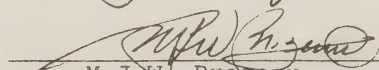
Membre:


A.L. Bissonnette, c.r.

Membre:


R. Guay

Témoin:


M.J.W. Brézau
Secrétaire



Anti-dumping Tribunal
Canada

Tribunal antidumping
Canada

Government
Publications

Ottawa, Canada
K1A 0G5

CAI

IN 100

-F31

ELECTRIC SLOW COOKERS WITH EITHER AN INTEGRATED OR
REMOVABLE LINER, ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM
JAPAN AND HONG KONG

Order of the Anti-dumping Tribunal
Rescinding its Finding of April 25, 1978
under Section 31 of the Anti-dumping Act



September 15, 1982

ANTI-DUMPING TRIBUNAL

Chairman:	Robert J. Bertrand, Q.C.
Vice-Chairman:	H. Perrigo
Member:	A.L. Bissonnette, Q.C.
Member:	M.R. Prentis
Member:	Raynald Guay
Secretary:	M.J.W. Brazeau

Address all communications to:

The Secretary
Anti-dumping Tribunal
Journal Tower South
19th Floor
365 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5



Wednesday, the 15th day of September 1982

RESCISSION OF FINDING OF APRIL 25, 1978
UNDER SECTION 31 OF THE
ANTI-DUMPING ACT RESPECTING:

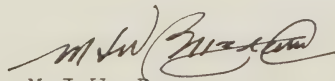
ELECTRIC SLOW COOKERS WITH EITHER AN INTEGRATED OR
REMOVABLE LINER, ORIGINATING IN OR EXPORTED FROM
JAPAN AND HONG KONG

O R D E R

The Anti-dumping Tribunal, having issued a Notice of Review of its finding of material injury dated April 25, 1978 respecting electric slow cookers with either an integrated or removable liner originating in or exported from Japan and Hong Kong, and having called for a public hearing on August 3, 1982; noting that the original complainant has ceased production of the subject goods and noting as well the failure of producers to appear at the public hearing in support of maintenance of the finding; considering market developments since issue of the finding, particularly the considerable displacement of imports from Japan and Hong Kong by goods originating in the United States of America, hereby rescinds its finding of material injury respecting the above-mentioned goods, effective September 15, 1982.

By Order of the Tribunal,




M.J.W. Brazeau
Secretary



Anti-dumping Tribunal
Canada

Tribunal antidumping
Canada

Government
Publications

Ottawa, Canada
K1A 0G5

CAI

TN 100

-F31

MARMITES ELECTRIQUES A CUISSON LENTE AVEC UNE DOUBLURE
INTEGREE OU AMOVIBLE, ORIGINAIRES OU EXPORTEES
DU JAPON ET DE HONG KONG

Ordonnance du Tribunal antidumping
annulant sa conclusion du 25 avril 1978
en vertu de l'article 31 de la Loi antidumping



le 15 septembre 1982

TRIBUNAL ANTIDUMPING

Président:	Robert J. Bertrand, c.r.
Vice-président:	H. Perrigo
Membre:	A.L. Bissonnette, c.r.
Membre:	M.R. Prentis
Membre:	Raynald Guay
Secrétaire:	M.J.W. Brazeau

Adresser toutes communications au:

Secrétaire
Tribunal antidumping
Tour Journal sud
19ième étage
365 ouest, avenue Laurier
Ottawa (Ontario)
K1A 0G5



Mercredi, le 15^{ième} jour de septembre 1982

ANNULATION DE LA CONCLUSION DU 25 AVRIL 1978
EN VERTU DE L'ARTICLE 31 DE LA
LOI ANTIDUMPING CONCERNANT:

MARMITES ELECTRIQUES A CUISSON LENTE AVEC UNE DOUBLURE
INTEGREE OU AMOVIBLE, ORIGINAIRES OU EXPORTEES
DU JAPON ET DE HONG KONG

O R D O N N A N C E

Le Tribunal antidumping, après avoir publié un avis de révision de sa conclusion de préjudice sensible rendue le 25 avril 1978 à l'égard des marmites électriques à cuisson lente avec une doublure intégrée ou amovible, originaires ou exportées du Japon et de Hong Kong, et après avoir tenu une audience publique le 3 août 1982, ayant noté que le plaignant initial a cessé de fabriquer les marchandises en rubrique et ayant noté en outre que les fabricants ne se sont pas présentés à l'audience pour demander le maintien de la conclusion; tenant compte de l'évolution du marché depuis la publication de la conclusion, en particulier d'une diminution considérable de l'importation en provenance du Japon et de Hong Kong au profit des marchandises originaires des Etats-Unis d'Amérique, annule par la présente, à compter du 15 septembre 1982, sa conclusion de préjudice sensible à l'égard des marchandises susmentionnées.

Par ordonnance du Tribunal,

Le secrétaire,

M.J.W. Brazeau



